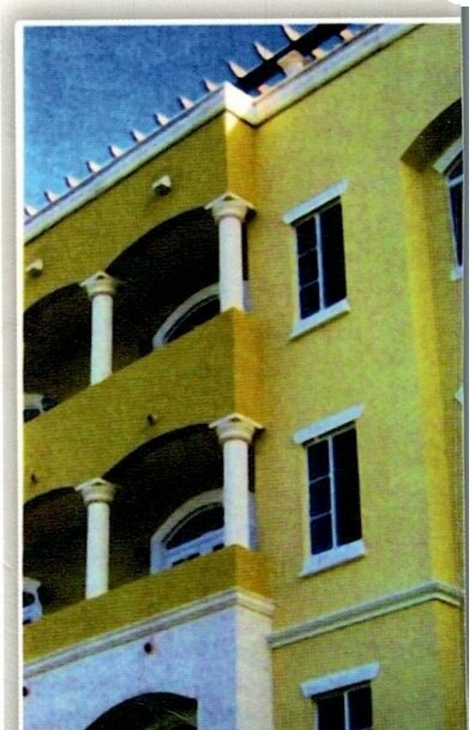
WILEY

الاستثمارات العقارية

ست طرق أساسية لتحقيق ثروة من تجارة العقارات



تأليف

كينيث دي. روزين

ترجمة

عائشة حمدي

مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم
MOHAMMED BIN RASHID
AL MAKTOUM FOUNDATION

مجموعة النيل العربية

الاستثمارات العقارية

ست طرق أساسية لتحقيق ثروة من تجارة العقارات

تأليف
كينيث دي. روزين

ترجمة
عائشة حمدي

"مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم غير مسئولة عن آراء وأفكار المؤلف، وتعبر الآراء الواردة في هذا الكتاب عن آراء المؤلف وليس بالضرورة أنها تعبر عن آراء المؤسسة"

مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم
MOHAMMED BIN RASHID
AL MAKTOUM FOUNDATION

مجموعة النيل العربية

حقوق الطبعة الإنجليزية :

English Edition Copyrights :

WILEY

Investing in Income Properties, the big six formula for achieving wealth in real estate, First edition

Kenneth D. Rosen

Original edition copyright © 2008, By Kenneth D. Rosen

All Rights Reserved. This translation published under license.

Original English edition Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, NJ, USA.

Arabic language 1st edition copyright © 2009 by **Arab Nile Group.** All Rights Reserved.

I.S.B.N. John Wiley: 978-0-470-19083-8

I.S.B.N. Arab Nile Group: 977–377–103–2

حقوق الطبعة العربية :

عنوان الكتاب: الاستثمارات العقارية

ست طرق أساسية لتحقيق ثروة من تجارة العقارات

تأليف: كينيث دي. روزين

ترجمة: عائشة حمدي

رقم الإيداع: 9572

الترقيم الدولي: 2– 103 – 377 – 977

الطبعة: الأولى

سنة النشر: 2009

الناشر: مجموعة النيل العربية

العنوان: ص.ب: 4051 الحي السابع

مدينة نصر 11727 القاهرة – ج.م.ع

التليفون: 26717134 – 00202/26717135

الفاكس: 00202/26717135

بريد إلكتروني: info@arabnilegroup.com

sales@arabnilegroup.com

الموقع الإلكتروني: arab_nile_group@hotmail.com

حقوق النشر :

حقوق الطبع والنشر بكافة صوره محفوظة للناشر "مجموعة النيل العربية" ولا يجوز نشر أي جزء من هذا الكتاب أو اختزان مادته بطريقة الاسترجاع أو نقله على أي نحو أو بأية طريقة سواء كانت إليكترونية أو ميكانيكية أو بالتصوير أو بالتسجيل أو خلاف ذلك إلا بعد الرجوع للناشر والحصول على موافقة كتابية ، ومن يخالف ذلك يعرض نفسه للمسائلة القانونية مع حفظ كافة حقوقنا المدنية والجنائية .

روزين، كينيث دي

الاستثمارات العقارية: ست طرق أساسية لتحقيق ثروة من تجارة العقارات/ تأليف كينيث دي. روزين؛ ترجمة عائشة حمدي .– ط1. – القاهرة: مجموعة النيل العربية، 2009.

356 ص؛ 24سم.

تدمك 2 - 103-377-977

1- الاستثمارات العقارية

2- العقارات 332,6324

أ – حمدي، عائشة (مترجم)

ب – العنوان

تنويه 1 :

لقد تم بذل أقصى جهد ممكن لضمان احتواء المادة المترجمة لهذا الكتاب على معلومات دقيقة ومحدَّثة. ومع هذا، لا يتحمل الناشر "مجموعة النيل العربية" أية مسئولية قانونية فيما يخص محتوى الكتاب أو عدم وفائه باحتياجات القارئ كما أنه لا يتحمل أية مسئولية أو خسائر أو مطالبات متعلقة بالنتائج المترتبة على قراءة أو استخدام هذا الكتاب.

تنويه 2 :

إن مادة هذا الكتاب والأفكار المطروحة به تعبر فقط عن رأي الكاتب أو المؤلف لهذا الكتاب، ولا تعبر بالضرورة عن رأي الناشر.

الاستثمارات العقارية

رسالة مؤسسة
محمد بن راشد آل مكتوم

عزيزي القارئ:

في عصر يتسم بالمعرفة والمعلوماتية والانفتاح على الآخر، تنظر مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم إلى الترجمة على أنها الوسيلة المثلى لاستيعاب المعارف العالمية، فهي من أهم أدوات النهضة المنشودة، وتؤمن المؤسسة بأن إحياء حركة الترجمة، وجعلها محركاً فاعلاً من محركات التنمية واقتصاد المعرفة في الوطن العربي، مشروع بالغ الأهمية ولا ينبغي الإمعان في تأخيره.

فمتوسط ما تترجمه المؤسسات الثقافية ودور النشر العربية مجتمعة، في العام الواحد، لا يتعدى كتاباً واحداً لكل مليون شخص، بينما تترجم دول منفردة في العالم أضعاف ما تترجمه الدول العربية جميعها.

أطلقت المؤسسة برنامج «**ترجم**»، بهدف إثراء المكتبة العربية بأفضل ما قدّمه الفكر العالمي من معارف وعلوم، عبر نقلها إلى العربية، والعمل على إظهار الوجه الحضاري للأمة عن طريق ترجمة الإبداعات العربية إلى لغات العالم.

ومن التباشير الأولى لهذا البرنامج إطلاق خطة لترجمة ألف كتاب من اللغات العالمية إلى اللغة العربية خلال ثلاث سنوات، أي بمعدل كتاب في اليوم الواحد.

وتأمل مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم في أن يكون هذا البرنامج الاستراتيجي تجسيدا عملياً لرسالة المؤسسة المتمثلة في تمكين الأجيال القادمة من ابتكار وتطوير حلول مستدامة لمواجهة التحديات، عن طريق نشر المعرفة، ورعاية الأفكار الخلاقة التي تقود إلى إبداعات حقيقية، إضافة إلى بناء جسور الحوار بين الشعوب والحضارات.

للمزيد من المعلومات عن برنامج «ترجم» والبرامج الأخرى المنضوية تحت قطاع الثقافة، يمكن زيارة موقع المؤسسة www.mbrfoundation.ae

عن المؤسسة:

انطلقت مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم بمبادرة كريمة من صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس دولة الإمارات العربية المتحدة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، وقد أعلن صاحب السمو عن تأسيسها، لأول مرة، في كلمته أمام المنتدى الاقتصادي العالمي في البحر الميت - الأردن في أيار/ مايو 2007. وتحظى هذه المؤسسة باهتمام ودعم كبيرين من سموه، وقد قام بتخصيص وقفٍ لها قدره 37 مليار درهم (10 مليارات دولار).

وتسعى مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم، كما أراد لها مؤسسها، إلى تمكين الأجيال الشابة في الوطن العربي، من امتلاك المعرفة وتوظيفها بأفضل وجه ممكن لمواجهة تحديات التنمية، وابتكار حلول مستدامة مستمدة من الواقع، للتعامل مع التحديات التي تواجه مجتمعاتهم.

إهـــداء

إلى إيلين

مع حبي لإيمانها العميق وثقتها بي

المحتويات

شكر وتقدير

عندما تقرأ هذا الكتاب ستدرك أهمية تشكيل فريق العمل المناسب اللازم لمساعدتك في استثماراتك العقارية مثلما كان الفريق المناسب مهماً لتأليف هذا الكتاب. ولذلك، فأنا مدين بالشكر والعرفان لكل من أفادوني بخبراتهم ومشورتهم وآرائهم الملهِمة أثناء إعداد هذا العمل.

وأخص بالشكر والامتنان محررتي الخاصة ماري ديمبسي Mary Dempsey التي ظلت تعمل ليلًا ونهارًا بلا كلل أو ملل، والتي بدونها لم يكن هذا الكتاب ليخرج إلى النور. كما أخص بالشكر كلًّا من ميتش شيفتس Mitch Chefitz الذي قام بغرس بذرة هذا الكتاب، وقام برعايته والسهر عليه بيل فالون Bill Falloon بشركة جون وايلي وأولاده John Wiley & Sons للنشر. وأوجِّه خالص شكري لتايلور لاريمور Taylor Larimore لتعريفي بكل من بيل، وإميلي هيرمان Emilie Herman، ولورا وولش Laura Walsh، وكريستينا فيريجان Christina Verigan بشركة جون وايلي وأولاده للنشر لقيامهم بمراجعة الكتاب ومتابعته متابعة ممتازة.

ويؤسفني أن اثنين من أصدقائي - وهما ديفيد بروبنسكي David Probinsky الذي كان يمثِّل دومًامصدر إلهام لي، وفيليب إيه. توماس Philip A. Thomas الذي أفادني بالكثير من خبراته ومعارفه العميقة - لم يمهلهما القدر ليريا هذا الكتاب بعد الطبع. لقد كان لهما أثر كبير على عملي.

وأتوجَّه بالشكر أيضًا إلى ديك وينر Dick Weiner الذي عرَّفني بماري ديمبسي، وكان صديقي الصدوق والموجِّه الذي ساعدني وشجَّعني في مشوار حياتي. وأخص بالشكر كذلك جاسون كريجر Jason Krieger الذي يتسم بالمهارة، ويعد حلقة الوصل وأتوجَّه بالشكر أيضًا إلى ديك وينر Dick Weiner الذي عرَّفني بماري ديمبسي، وكان صديقي الصدوق والموجِّه الذي ساعدني وشجَّعني في مشوار حياتي. وأخص بالشكر كذلك جاسون كريجر Jason Krieger الذي يتسم بالمهارة، ويعد حلقة الوصل التي تربطني بالتكنولوجيا الحديثة، كما كان الرفيق المخلص الذي وصل الليل بالنهار في العمل

معي في مناسبات عديدة . كما أخص بالثناء محاميَّ الخاص لفترة طويلة من عمري جو ريسمان Joe Reisman الذي دأب على تقديم مشورته الحكيمة لي على مدى سنوات عملي.

ولا يفوتني أن أتوجه بكل الشكر والتقدير لكثير من أصدقائي، وزملائي الآخرين ممن قدَّموا لي العون حتى يخرج هذا الكتاب إلى النور. ومن هؤلاء: كريس أمارجر Chris Amarger، وجينا أندرهب Gina Anderhub، وأليشا بارو Alicia Baro، وستيف برنشتاين Steve Bernstein، وجورج كانتيرو Jorge Cantero، وجيف كوهين Jeff Cohen، وديفيد دابي David Dabby، وروزي دي روزا Rosie DeRosa، وتوني دي روزا Tony DeRosa، وأنتوني ديلويج Anthony Dilweg، وتوم ديكسون Tom Dixon، وبوب جالاهير Bob Gallaher، وجوز جافيريا Jose Gaviria، وبوبي جليك Bobby Glick، وجوليان جولدشتاين Julian Goldstein، وساندرا جولدشتاين Sandra Goldstein، وفيل ليتمان Phil Leitman، وهال لويس Hal Lewis، وجو مارتينيز Joe Martinez، وإد مازي Ed Mazzei، وتيد باباس Ted Pappas، وجيم بولاك Jim Pollack، وآندي روبرتس Andy Roberts، وبريت روزين Britt Rosen، وريتشي لوكاس Ritchie Lucas، وآل شيرمان Al Sherman، وسول سيلفرمان Saul Silverman، وسكوت سايم Scott Sime، وهربرت لي سيمون Herbert Lee Simon ، وآشلي سوكاراسAshley Socarras، وديبرا سبادافورا Debra Spadafora، وكليف سوشمان Cliff Suchman، وبوب فاليدور Bob Valledor، ومارتن واس Martin Waas، وبول وايت Paul White، وآنا فيجا-جارسيا Ana Vega-Garcia .

مقدمة

تمر البلاد حاليًا بأزمة اقتصادية ترجع بصفة أساسية إلى انهيار سوق العقارات الذي أدى إلى خسائر مالية فادحة في سوق الأسهم والنشاط المصرفي. وقد قامت مؤسسة "ستاندرد آند بوورز" - في منتصف مارس - بإصدار بيان يتضمن حجم الخسائر التي مُنيت بها كبرى المؤسسات المالية وأدت إلى تعاظم ديونها إلى حدٍ كبير. وقد قُدِّرت تلك الخسائر بـ 285 مليار دولار أمريكي "قد تصل الخسائر إلى 285 مليار دولار أمريكي ولكن من المحتمل أن تتجاوز نقطة المنتصف" 13 مارس 2008 وذلك بناء على البيانات الواردة بموقع مؤسسة "ستاندرد آند بوورز"، إلا أن هذا لا يعني نهاية سوق العقارات في هذا البلد. فهو سيعود في آخر الأمر إلى سابق عهده وعندئذٍ سيكون أقوى مما كان عليه في أي وقتٍ مضى.

إن العقارات التي تَدُّر عائدًا ضخمًا هي تلك التي تقع في أكثر الأماكن رُقيًا، وهذا النوع من الاستثمار يتسم بالرواج والانتعاش، وهذا هو ما أعنيه في كتابي هذا بإلقاء الضوء عليه. وهذه العقارات تشمل مباني سكنية ومراكز تجارية صغيرة ومكاتب أو شركات.

وعلى ما أذكر فالطلب على المباني الراقية كان دائمًا يفوق المعروض منها والأمر لا يختلف اليوم عما مضى.. وهذا النوع من العقارات من الصعب أن يتوافر نظرًا لقلة المُلاك الذين يُقْدمون على بيع مثل هذه المباني الفاخرة. ومع ذلك فإن شراء إحدى هذه الممتلكات لا يضمن لك بالضرورة أن تحقق ثروة من ورائها. تلك الثروة التي لا تتأتّى

إلا من خلال الالتزام بالمعايير الأساسية الستة التي يَنْصَبُّ عليها موضوع هذا الكتاب. وهذه المعايير الستة تمثل الصيغة التي وضعتها منذ سنوات طويلة والتي تضمن لك حقاً النجاح وتحقيق ثروة طائلة بمجرد الأخذ بها.

لقد بَدَأْت مشواري من لا شيء.. وخلال الأعوام الثلاثين الماضية عقدت صفقات بيع وشراء في مجال الاستثمارات العقارية تُقَدَّر بـ300 مليون دولار أمريكي. وقد أدى حماسي وتمسكي بتلك المعايير الستة إلى أن أصبحت في آخر الأمر أتمتع بالاستقلال المادي. وسأقدم لك في الصفحات التالية الاستراتيجيات والأساليب التي قادتني إلى النجاح في عملي، كما سأتناول - أيضًا - ما اعترض سبيلي من عقبات. وحينما تنتهي من قراءة هذا الكتاب سيكون لديك الوسائل الكفيلة بتحقيق النجاح في عملك خلال فترة زمنية تقل غالبًا عن تلك التي استغرقها نجاحي.

إنني أعلم أن هذا الكتاب سيحظى بقراءة عددٍ كبير من الناس بما في ذلك المستثمرون الحاليون والمستقبليون، ولا يملك بعضهم سوى مبالغ صغيرة يهدف إلى استثمارها بينما يتمتع آخرون بموارد مالية ضخمة. لذلك سيكون اهتمامي - بصفة أساسية - على الصفقات العقارية التي تتراوح بين 500 ألف دولار أمريكي وحتى 5 ملايين دولار أمريكي. وإضافة إلى ذلك سأستخدم مصطلحي "الممتلكات التجارية" و "الممتلكات التي تَدُّر عائداً" وهما مترادفان مثلهما مثل "صافي الدخل" و "صافي الدخل العامل".

يعتقد العامة وكذلك وسائل الإعلام أن الأصول الثابتة ما هي إلا منازل وملكيات مشتركة، إلا أن هذا المصطلح يمتد ليشمل ما هو أكثر من ذلك. والسر الدفين هو أن الكثير من الثروات في الولايات المتحدة تتحقق يوميًا من خلال تجارة العقارات وهذا لا يقتصر على الأغنياء فحسب بل يشمل أُناسًا بدأوا حياتهم العملية بشراء مبانٍ سكنية صغيرة أو محال تجارية مجاورة أو مكاتب محدودة أو مجموعة من المخازن الصغيرة، فقد

وضعوا استثماراتهم التي لم تكن تتجاوز نصف مليون دولار في مبنى واحد بحيث لم يتعد مبلغ السيولة النقدية لديهم 50 ألف دولار أو 100 ألف دولار أمريكي، ثم شرعوا في شراء المزيد والمزيد من المباني.

قُم بالسير في أي شارع في البلاد ولاحظ المباني التجارية الصغيرة التي تُعد ضمن المناظر الطبيعية لأمريكا. هذه المباني لا يمتلكها أشخاص بارزون في مجال العقارات ولكنها تقع في حوزة بعض المقاولين الذين دفعهم طموحهم وحماسهم لامتلاك عقارات تَدُّر عليهم دخولاً كبيرة، وهم يعلمون يقيناً بأن "العقارات التجارية" تمنحهم عائدات تفوق مثيلاتها في أي مجال استثماري آخر بينما تحظى بنسبة أقل من المخاطرة. ترى ما هو هدفهم من ذلك؟ إنه يتمثل في الحصول على الثروة بصورة تُمكنهم من أن يُحَوِلُوا أحلامهم إلى حقيقة من دون أن يضطروا إلى العمل.

وينقسم الكتاب إلى ثلاثة أجزاء، يستعرض الجزء الأول الأسس المختلفة وكيفية اتخاذ الخطوات المبدئية، وهو يوضح كيف أن الاستثمار العقاري يفوق غيره من الاستثمارات. ويخشى كثير من الناس الإقدام على الاستثمار في هذا المجال نظراً لأنه يُعد شيئاً مجهولاً بالنسبة لهم، لذلك فإني أوضح للقارئ كيفية التغلُّب على تلك المخاوف. ويتضمن هذا الجزء - أيضاً - كيفية حشد الموارد المالية التي تحتاجها وإيجاد المصادر الإرشادية الأكثر فعالية أثناء عملك لتصبح مستثمراً حاذقاً.

ويُعلمك الجزء الأول من الكتاب - أيضاً - كيفية تكوين فريق ممتاز من المتخصصين في هذا المجال لتقديم الخبرة والمشورة اللازمتين، ومن بين هؤلاء نجد السماسرة والمحاسبين والمحامين الذين يقدمون لك آراءً قيمة فيما يتعلق بإنشاء مجموعة من الاستثمارات الناجحة.

إن المستثمرين الجدد وأولئك الذين لم يحققوا النتائج المرجُوة من استثماراتهم الماضية يجب أن يمنحوا أنفسهم الوقت الكافي لاستيعاب الدروس المستفادة التي

تشتمل عليها الصفحات الأولى لهذا الكتاب. أما المستثمرون من ذوي الخبرة فقد يعرفون الكثير عن مبادئ هذه التجارة إلا أن مراجعتها قد تتمخض عن نظرة جديدة.. فكما يحدث مع لاعب الجولف أو التنس نجد أنه من المفيد أن نستعرض تلك الأسس.

ويتناول الجزء الثاني من الكتاب بعض التفاصيل عن المعايير الخاصة بتحديد المباني المستهدف شراؤها. وهذه الفصول تتضمن أهم النصائح التي تكون قد تلقيتها في حياتك بما في ذلك كيفية تمويل الصفقات مع تحقيق أعلى عائد. إن التمسك بالمعايير الستة الرئيسية سيحقق لك الشعور بالعدالة ويحد من أعبائك الضريبية ويساعدك على زيادة دخلك من تلك الاستثمارات. وإضافة إلى ذلك فإن الأمثلة التي أوردتها عن كل من الصفقات التي تخضع للمعايير الستة توضح النقاط الدقيقة للسعر التفاوضي والاعتبارات المتعلقة بالعائدات. وسوف تساعدك تلك الأمثلة على فهم كيفية التناغم بين كل من العناصر الستة المشار إليها وبين سائر المكونات الأخرى لتلك المنظومة من أجل عقد صفقة ناجحة.

ويركز الجزء الثالث من الكتاب على المضي قُدمًا باستثماراتك بعد إبرام الصفقة. هناك أُناس كثيرون لم يسبق لهم خوض مجال الاستثمار في "العقارات التجارية" لأنهم يزعمون أنهم لا يرغبون في أن يكونوا من أصحاب العقارات. إنهم غير مطالبين بذلك! فمعظم المستثمرين الناجحين لا يديرون ممتلكاتهم بأنفسهم، ولكنهم يقومون بالاستعانة بإحدى الشركات المتخصصة في مجال الإدارة والتأجير، وتتولى هذه الشركة إدارة كل ما يتعلق بممتلكاتهم نيابةً عنهم، كما أن تكاليف الاستعانة بمثل هذه الشركات عادةً ما تؤتي ثمارها. إن المتخصصين في مجال الإدارة يعرفون طبيعة السوق داخليًا وخارجيًا ويمكنهم - في كثير من الحالات - زيادة العائد وخفض النفقات..

إن تحول المجمعات السكنية الكبرى المؤجرة إلى ملكيات مشتركة يرجع إلى

الضعف الذي ساد سوق العقارات خلال الفترة من 2003 إلى 2007 فقد تحولت مئات الألوف من الوحدات إلى ملكيات مشتركة، إلا أن هذا الوضع قد انتهى العام 2007. وعلى رغم ذلك يحمل هذا الجزء في طياته وحتى الفصل الأخير من هذا الكتاب معلومات عن كيفية تحقيق مبالغ خيالية من دون أدنى مُخاطرة عن طريق تحويل المباني السكنية إلى ملكيات مشتركة.

ويحمل الفصل الأخير من الكتاب عنوان "استثمار واحد ناجح يساوي كفاح حياة بأكملها" إذ تقرأ فيه حكايات شخصية لستة من المستثمرين أصبح كل منهم مليونيراً كبيراً نتيجة صفقة استثمارية واحدة، وقد بدأوا رحلتهم بمبالغ صغيرة كانوا يمتلكونها.

وأود أن أشير من خلال هذا الكتاب إلى حقيقة هامة وهي أنك تكوّن ثروتك بالشراء، وسأوضح لك ذلك. إضافة إلى ذلك فإنني أؤكد - ضمن فصول هذا الكتاب - أن التزامك بتلك المعايير الستة - وهذا بمقدورك - خلال فترة زمنية قصيرة نسبيًا سيزيد من معدل إيراداتك بصفة مستمرة إلى 10% و 20% و 50% و 100% و 1000% ويرتفع العائد في النهاية ليصبح هو الهدف النهائي للمستثمر الذي سعى لتحقيقه من خلال هذه التجارة. وهذا الهدف النهائي يمثل عائداً ضخمًا بحيث لا يمكن قياسه أو حسابه.

والهدف من هذا الكتاب هو بيان الفترة الزمنية التي تستغرقها لتصبح مستثمراً ناجحًا في مجال العقارات، فهذا لن يتأتّى بين ليلة وضحاها أو بضربة حظ ولكن النجاح سيطرق بابك إذا ما قمت بتطبيق المبادئ والاستراتيجيات الخاصة بتلك المعايير الستة التي تمنحك ما تحتاجه من وسائل. إن الطريق للثراء مفتوح أمامك فاغتنم الفرصة واستمتع بالرحلة.

الجزء الأول

الأسس

إن نسبة ملحوظة من الناس يقومون بشراء منازل من خلال التفاوض ولو لمرة واحدة على الأقل. ويقوم الكثيرون بتغيير أماكن إقامتهم لأكثر من مرة. وعلى رغم ذلك فالكثير من الناس لا يعرف خبايا الصفقات العقارية وأسرارها، وهذا لا يرجع إليهم وحدهم بل لأسباب أخرى، فهذه الصفقات لا تدرَّس بانتظام كمناهج بالمدارس أو الجامعات. ولقد شهدت السنوات الأخيرة تغيراً جذريًا في "الأدوات" المالية. وهناك أنواع عديدة ومختلفة من الرهن العقاري إضافة إلى قائمة طويلة من شروط الرهن. وعلى رأس هذه القائمة نجد الكثير من النصائح التي تدور في شأن هذا الموضوع إلا أن معظمها إما مضلل أو غير صحيح.

وفي حال الاستثمار في "العقارات التجارية" يظهر لنا خطأ مثل المثل القديم القائل إنَّ "ما لا تعرفه قد يضرك". ولحسن الحظ فمن اليسير أن نتعرف على المبادئ الأساسية لكيفية إبرام الصفقات العقارية والمصطلحات المستخدمة في هذا المجال. ومع أنه من اليسير معرفة تلك المبادئ إلا أنه لا يمكنك تحديدها إذا كنت قد قطعت شوطًا في تلك الصفقة، ولذا فالأمر يستلزم أن تكون على دراية بتلك الأسس قبل أن تخطو أولى خطواتك نحو الاستثمار في هذا المجال.

ويتمثل الجزء الأكثر أهمية في الكتاب في المعايير الستة المذكورة والمفاهيم الجوهرية التي ستضعك على أول الطريق نحو الثراء، إلا أننا قبل أن نقفز نحو صيغة النجاح هذه سنقوم باستعراض النقاط التي تحتاج إلى معرفتها عند شراء العقارات والمصطلحات اللازمة في هذا المجال إضافة إلى مبادئ أخرى أساسية ينطوي عليها هذا العالم. وتتضمن الفصول من 1 - 4 هذه الأسس بداية بشرح الأسباب التي تجعل الاستثمار العقاري يوفر فرصًا أكبر لتكوين الثروات بشكل يفوق غيره من طرق الاستثمار الأخرى كالبورصة وغيرها وبقدر من المخاطر يقل كثيراً عنها، إضافة إلى ذلك فستتعرف على سلسلة من الخطوات الخاصة بالصفقات العقارية، والخبراء الذين تحتاج إلى مشورتهم ضمن الفريق الذي تشكله في هذا الشأن، وأخيراً كيفية حشد الموارد المالية اللازمة للبدء في هذا المشروع.

وهناك بعض عناصر الاستثمار كالقوانين السائدة في كل منطقة والاتفاقيات التعاقدية ومستويات الإنشاء وكل هذه العناصر تختلف من ولاية لأخرى ومن مدينة لثانية، إلا أن الأسس تظل كما هي داخل البلاد. وقبل أن تُقْدِم على مشروعك الاستثماري خذ بعض الوقت لتفهم بوضوح ما ستفعله. وعندئذٍ تكون قد مهدت لنفسك الطريق نحو النجاح.

الفصل الأول

لماذا تجارة العقارات ؟

يظل الأمريكيون يعملون ويعملون. وفي دراسة أعدها معهد السياسات الاقتصادية تبين أن إنتاجية العامل في الولايات المتحدة الأمريكية قد زادت بنسبة 33% خلال العقد الماضي. (أوضاع العمل في أمريكا 2006 / 2007 - للباحثين لورانس ميشيل وجيرد بيرنستين وسيلفيا أليجريتو). ومع ذلك فهذا الأمر لا يظهر بوضوح لدى كثير من الأمريكان إذ إن القليلين فقط يحققون استقلالهم المالي عند إحالتهم للتقاعد. أما الباقون فيستنزفون كلاً من مكافآت التقاعد وإعانات الضمان الاجتماعي خلال سنوات ما بعد التقاعد. وبالنسبة للشباب الأمريكي فإن شبكة الضمان الاجتماعي الخاصة بهم غير كافية ومتذبذبة. إن أعداداً متزايدة من الشركات تتخلى عن خطط التقاعد كإعانات للعاملين كما أن نظام الضمان الاجتماعي "المحاصر" يواجه مستقبلاً غامضًا. ومن ثَم يتعين على الجميع أن يغيروا من طريقة تفكيرهم فيما يتعلق بالمستقبل، وعليهم أن يأخذوا زمام المبادرة بالإقدام على استثمار أموالهم الآن وليس مستقبلاً حتى يعيشوا فيما بعد الحياة التي ينشدونها. وبدلاً من أن يعملوا من أجل المال يُسخِّرون المال لخدمة أغراضهم وتحقيق طموحاتهم.

إن الاستثمار في "العقارات التجارية" يُعد وسيلة فعالة لتحقيق ذلك وهو أبسط

مما تتخيل. وفي الواقع فإنك إذا نجحت في تطويع الركائز الست الهامة في مجال الاستثمار العقاري تكون قد وضعت نفسك على طريق النجاح في هذا المضمار.

إن ما تحتاجه عند دخولك عالم الاستثمارات العقارية هو أن تعرف كيف تقوم باستثمارات ناجحة. وسيساعدك هذا الكتاب على فهم خبايا وخفايا ذلك العالم، وأهمية إيجاد العقار المناسب لشرائه الذي يُعد أهم مراحل الاستثمار هنا، وماهية المعايير الستة وكيفية تنفيذ خطواتها، ولماذا يُعد الاستثمار العقاري أسرع وسيلة للنجاح في تحقيق ثروة، ولماذا لا يلجأ الكثيرون إلى هذا الاختيار؟ كل هذا تجده في محتويات هذا الفصل.

القيمة الحقيقية.. الملكية الحقيقية.. العقارات

يتمثل الهدف الأساسي من الاستثمار العقاري في زيادة دخل وتحقيق استقلالك الاقتصادي حتي إذا أقدمت على الاختيار في آخر الأمر يمكنك أن تتقاعد وتبدأ في تحقيق أحلامك. وثُمة أهداف مالية متباينة تختلف من فرد لآخر، فقد تتطلع إلى تحقيق ثروة تصل إلى ملايين الدولارات تدر عليك عائداً سنوياً كبيراً، وهذا العائد هو ما يتبقى لك من أموال بعد خصم **نفقات التشغيل** والمدفوعات الخاصة بالرهان العقاري من إجمالي دخل الإيجارات. وقد تطمح في تكوين ثروة تُقدر بمليون دولار أمريكي بعائد سنوي أقل. والأمر يتوقف على احتياجاتك وظروفك. وهذا يعني أن جميع المستثمرين - بغض النظر عن أهدافهم المالية - بحاجة إلى معرفة الاستراتيجيات نفسها الخاصة بتحديد الفرص واغتنامها.

وقد تبادر بالقول بإنك لا تملك المال الكافي للاستثمار. وهذا يدل على سوء الفهم. وفي الواقع فإن غالبية العمال والموظفين والذين يحصلون على أجور ورواتب منتظمة قد ادخروا 50 ألف دولار أمريكي أو مليون دولار سنوياً وهم ينفقون معظم هذا المبلغ. ولقد أثار آلان جرينسبان - الرئيس المسؤول عن الاحتياطي الفيدرالي - ضجة

كبيرة عندما أخبر الكونجرس بأن المواطنين الأمريكيين لم يدخروا سوى 1% من دخولهم السنوية العام 2004 (من تقرير السياسة النقدية نصف السنوية التي أعدها آلان جرينسبان بمجلس إدارة "الاتحاد الفيدرالي" أمام لجنة البنوك والإسكان وشؤون المدن - مجلس الشيوخ الأمريكي 16 فبراير 2005). ومنذ ذلك الحين أصبحت الإحصائيات تدق ناقوس الخطر بشكل أكبر، إذ انخفض معدل الادخار الشخصي إلى أقل من الصفر. ويُعد هذا أدنى انخفاض تشهده البلاد في هذا الشأن منذ فترة "الكساد الكبير" كما أنها أدنى نسبة ادخار على مستوى العالم (وعلى النقيض من ذلك يبلغ معدل الادخار الشخصي في الصين ما يقرب من 30%). والنتيجة هي أن الأمريكيين يعيشون على رواتبهم ويقترضون عادةً عن طريق كروت الائتمان لتجاوز الأزمات المالية.

ويبدو أن هذا الأمر لا يبشر بخير بالنسبة لمن ينوي استثمار أمواله في مجال العقارات إلا أن هذه الإحصائيات تخفي شيئًا هامًا وهو أنه على رغم انخفاض معدلات الادخار فإن ثروة الكثير من الأمريكيين تأخذ في الزيادة، وهذا يرجع في جزء منه إلى ارتفاع قيمة منازلهم وفي بعض الحالات ينتج عن ثبات الاستثمارات بسوق الأسهم. وهذا يعني أنه حتى في غياب المدخرات يمتلك معظم المواطنين أصولاً يمكن تحويلها إلى أموال يبدأون بها استثماراتهم في مجال العقارات، فقد يكون لديك المال من دون أن تعي وجوده.

والعقارات ليست هي المجال الوحيد للاستثمار ولكنها تتمتع بميزات تفوق غيرها من الاستثمارات. ومن المعروف أن سوق الأسهم يتذبذب من وقت لآخر إلا أن هذا التذبذب هو ما يحقق أعلى عائد استثماري فكلما زاد تذبذب الأسعار في سوق الأسهم كلما زادت الأرباح على رغم ما يعتريها من مخاطر جمة (مع احتمال حدوث خسائر فادحة).

لقد ظهر على ساحة سوق الأسهم كثير من المصانع بغض النظر عن مستوى أداء شركاتها ومن المعروف أن الحوادث العالمية تؤثر على سوق الأسهم أيضًا. تذكر ما حدث في بورصة وول ستريت بعد الهجمات الإرهابية التي حدثت في 11 سبتمبر العام 2001، والتقلبات الشديدة التي سادت السوق خلال ما يُسمى بالأزمة الآسيوية التي حدثت العام 1987، وخذ في اعتبارك - أيضًا - الاضطراب الذي اجتاح الشرق الأوسط أخيراً نتيجة لحرب العراق. فقد يؤدي خبر ما في يوم من الأيام سواء هنا أو في أية دولة أخرى في العالم إلى حدوث فوضى في سوق الأسهم نتيجة للخسائر الرهيبة التي تتكبدها بعض الاستثمارات. وهذا لا ينطبق على سوق العقارات.

وقد تكون فكرة اتحاد الشركات الاستثمارية إحدى الوسائل الرامية إلى تنويع الاستثمارات وتكوين حافظة استثمارية "آمنة". إن اتحاد الشركات الاستثمارية ينطوي على امتلاك أسهم من قِبل مئات الشركات وهو ما يعني الحد من المشكلات التي قد تواجه شركة بمفردها. وهذه الاتحادات تسمح - أيضًا - للمواطنين بأن يبدأوا استثماراتهم بحد أدنى يبلغ 500 دولار أمريكي، إلا أن قيمة الاستثمارات بتلك الاتحادات متقلبة وغير ثابتة إضافة إلى أن العائد منها غير مضمون. إضافة إلى ذلك فنظراً لأن اتحاد الشركات يرتبط بمستوى أداء الأسهم فيها فقد تنخفض قيمة تلك الأسهم. وفي الوقت نفسه فإن الرسوم وعمولات البيع والتكاليف الإدارية التي تُدفع للاتحاد قد تعوضه عن بعض العائدات المحتملة.

وعلى النقيض من ذلك فإن معدل ارتفاع أو انخفاض قيمة الأسهم يقل كثيراً عن مثيله بالنسبة للسندات وهذا يعني أنها تتمتع بقدرٍ أكبر من الثبات ونسبة أقل من المخاطر ولكن يعيبها انخفاض معدل العائد. وعندما تستثمر أموالك في السندات فإنها تكون مقيدة لفترة من الزمن فإذا قمت ببيع سند قبل موعد استحقاقه فقد تجد أنك

بعته بثمن شرائه نفسه وربما أقل. وهذه العيوب عادةً ما تخلو منها الاستثمارات العقارية.

وثُمة وسائل استثمارية أخرى كالودائع المصرفية فهي تتسم بالثبات والأمان وتُعد الوسيلة المثلى لمساعدة المستثمرين على الحفاظ على ما يمتلكونه لا على تنمية ثرواتهم. وقد يؤثر التضخم أحيانًا على مثل تلك الاستثمارات وهو ما يقودنا إلى أن نسلك طريق الاستثمار العقاري الذي لا يخلو تمامًا من المخاطر ولكن إذا كنت على دراية بالاستثمار في هذا المجال فإنه يمكنك مضاعفة عائداتك وتحجيم مخاطرك. إن استثماراتك العقارية - خصوصًا تلك التي أوليتها اهتمامًا بالبحث لمعرفة أسرارها وخباياها ومدى جدوى عائداتها - تظل حصنًا منيعًا أمام التقلبات الاقتصادية المختلفة.

عامل التحكم

من أقوى الحجج التي تدعم تجارة العقارات وتميزها عن سائر الاستثمارات الأخرى هي قدرتك على التحكم في هدفك الاستثماري. إن من يستثمرون أموالهم في تجارة الأسهم يعهدون بأموالهم إلى آخرين كي يديروها لحسابهم ثم يحدوهم الأمل بحدوث أفضل التوقعات. ومن ناحية أخرى فاتحاد الشركات الاستثمارية يخضع لإدارة مستشارين متخصصين، أما بالنسبة للعقارات فإنك تحتل مقعد القيادة.

إن تحكمك في استثماراتك يتجلى بأشكال مختلفة، فبالنسبة للمبتدئين عليهم أن يعرفوا تمامًا أين ستذهب أموالهم. ويمكنك أن تُجري معاينة للعقار الذي ستقوم بشرائه.. تراه، تلمسه، تحسه، كما يمكنك أن تحدد قيمة استثمارك والتفاوض في شأن سعره سواء عند الشراء أو البيع واتخاذ القرارات في بشأن التمويل وإعادة التمويل بما في ذلك الشروط التي تخضع لها كل صفقة.

والأكثر من ذلك فإنك تحدد من سيقوم بإدارة ممتلكاتك، وهي ميزة هامة يتفوق بها سوق العقارات على سوق الأسهم الذي يستلزم أن تضع ثقتك في مجموعة من مديري الشركات وأعضاء مجالس الإدارات لاتخاذ قرارات من شأنها تحقيق مصلحتك على أفضل وجه ممكن. أو مثلما يمكنك الإشراف على إدارة استثماراتك العقارية فبإمكانك - أيضًا - الاحتفاظ بكتبك الخاصة عن الاستثمار. وإذا كنت حاملاً للأسهم في البورصة فإنك تستطيع أن تقف على الأرباح رُبع السنوية لشركة ما أو أن تتصفح تقاريرها السنوية ولكن لن يكون بمقدورك الحصول على كتب في هذا المجال. أما بالنسبة للعقارات فالكتب بين يديك.

وفي ظل هذا المستوى من التحكم في استثماراتك يمكنك أن ترفع مستوى الكفاءة إلى أقصى حدٍ ممكن. إنك تتمتع بحرية القرار الذي يتمثل فيما إذا كان من الضروري إجراء تعديلات أو تحسينات على ممتلكاتك ومتى وكيف يتم ذلك، وتقوم بالتفاوض في شأن تأجير ممتلكاتك بناءً على آمالك وأولوياتك، كما تستعين بفطنتك في تحديد الوقت المناسب لإجراء أي تغيير بما في ذلك زيادة الإيجارات أو تخفيضها. وهذه المرونة لها أهميتها. هذا الاستثمار هو استثمارك ويجب أن تكون صاحب الكلمة بشأن كيفية إدارته.

خيارات التمويل

حينما نتحدث عن خيارات التمويل المتاحة نجد أن العقارات خارج المنافسة. إن البنوك وشركات التأمين وصناديق المعاشات وسائر الجهات التي تمول الاستثمارات العقارية تضع الكثير من الشروط على ما تمنحه من قروض. ونتيجة لذلك تزداد فرص حصولك على ما يناسب وضعك المالي، فلست بحاجة إلى سيولة كبيرة، فهناك قروض عقارية تسمح لك باقتراض 80% (وفي بعض الحالات 90%) من قيمة ممتلكاتك من العقارات التجارية وفقًا لفترات استهلاك القرض التي تمتد إلى خمسة وعشرين وربما ثلاثين عامًا.

وبمجرد أن تبدأ في استعراض نظم القروض والمقارنة بين شروط كل منها ستلاحظ أن الاختلافات بينها مدهشة ويناقش الفصل التاسع بالتفصيل الأهمية الإستراتيجية لكيفية تمويل مشترياتك من العقارات التي تدر عائداً.

الفعالية

تعد الفعالية من أهم ميزات الاستثمار العقاري، وهي تعني استخدام الحد الأدنى من النقد لشراء عقار مع تمويل رصيد القرض طويل الأجل إلى أقصى فترة ممكنة وبأقل سعر فائدة متاح. وتعد الفعالية من أهم أدوات بناء الثروة من خلال الاستثمار العقاري إذ إنها تجعل من شراء عقار أمراً في متناول الجميع من المبتدئين في هذا المجال. إن معظم المستثمرين لم يكن ليتأتى لهم خوض هذا المضمار إذا كانوا مطالبين بسداد مبلغ الشراء بأكمله جملة واحدة، والأشخاص البارزون الذين كونوا ثرواتهم من خلال الاستثمارات العقارية يعرفون أهمية عنصر الفعالية.

فالفعالية ترتبط بالقدرة على الاقتراض - أو الحصول على أموال ليست في حوزتك - وهي تتسم بميزة أخرى (هامة). فمع انخفاض سعر الفائدة على الرهانات العقارية فإن من يقومون بشراء المنازل لا تُتاح لهم عموماً فرصة التفاوض في شأن قيمة المبلغ المقترض أو شروط الرهان. وعلى الجانب الآخر نجد أن التفاوض في شأن أفضل القروض هو جزء من الصفقة ذاتها بالنسبة للعقارات التجارية. ويتناول الفصل التاسع التمويل التجاري بالتفصيل.

وتُعد الفعالية أداة غير عادية تدل على ثقة المقرضين في ثبات الاستثمار العقاري كأفضل اختيار. وبالنسبة للمستثمرين الذين يقترضون أموالاً بمعدلات فائدة كبيرة فهم لا يجدون غضاضة في اقتراض ما يصل إلى 90% من قيمة العقار التجاري شريطة أن يكون ذلك العقار ذا موقع ممتاز. ولا أظنني أعرف مجالاً استثمارياً آخر تضع فيه الحد الأدنى من السيولة النقدية بينما تحصل على أعلى عائد.

المزايا الضريبية

يتمتع الاستثمار العقاري ببعض المزايا الضريبية. إن قيمة الأرض لا تتجه مطلقًا نحو الانخفاض في حين تنخفض قيمة المباني. وفي ظل مفهوم انخفاض القيمة حددت مصلحة الإيرادات الداخلية مدة صلاحية للمباني تصل إلى تسعة وثلاثين عامًا بالنسبة للعقارات التجارية وسبعة وعشرين عامًا ونصف العام بالنسبة للمباني السكنية وذلك بافتراض أن المباني كلما أوغلت في القدم كلما انخفضت قيمتها، ولكنها إذا حظيت بالاهتمام والصيانة اللازمة "تزداد" قيمتها بمرور الزمن. ويُعد مقدار الانخفاض في القيمة عبارة عن مصروفات دفترية وليس مصروفات فعلية. ومن ثَم فإنك عندما تحصل على صافي دخل من صفقة عقارية يقدر بـ 100 ألف دولار أمريكي ثم انخفضت قيمته بمقدار 30 ألف دولار أمريكي يصبح صافي الدخل 70 ألف دولار. وإذا كنت تنتمي للفئة الضريبية 25% فإنك ستدخر 7500 دولار كضرائب دخل: (30000 دولار أمريكي × 25% = 7500 دولار أمريكي).

في المثال السابق قد يكون بمقدورك أن تخفض ما تدفعه من ضرائب على صافي الدخل بنسبة كبيرة وذلك باستخدام طريقة تعرف باسم "**التحكم في انخفاض القيمة**". وبناءً على هذه الطريقة تسمح لك مصلحة الإيرادات الداخلية - في حال توافر تقرير هندسي شامل - بتقسيم تكلفة المبنى إلى أربعة عناصر، أحد هذه العناصر هو المبنى نفسه سواء كان عمره يمتد إلى 39 عامًا أو 27.5 عامًا، أما العناصر الثلاثة الأخرى فيمكن تصنيفها كممتلكات شخصية سواء كان عمرها ست سنوات أو سبعًا أو خمس عشرة سنة.

ونظرًا لانخفاض الضرائب بصورة أسرع في ظل الصيغة السابقة فإن مقدار الانخفاض في قيمة ممتلكاتك سيكون أعلى بكثير خلال السنوات السبع الأولى من

التملك باستخدام صيغة "التحكم في انخفاض التكلفة" وهو ما يقلل من التزاماتك تجاه ضريبة الدخل إلى حدٍ كبير. وإذا كنت قد قطعت بضع خطوات في مجال الاستثمار العقاري من دون أن تستخدم تلك الطريقة الخاصة بتخفيض القيمة فيمكنك الرجوع إلى العام 1986 وتقوم بحساب التخفيضات الإضافية التي يمكنك إجراؤها وفقًا لمفهوم "مبلغ تخفيض التكلفة المعزول". ويمكنك اعتبارها خصومات على دخلك الحالي الخاضع لضريبة الدخل من دون تعديل أية دخول سابقة. وإذا كنت متخصصًا في مجال العقارات (ليس بالضرورة أن تكون سمسارًا أو وكيلاً) وتمارس نشاطًا في ذلك المجال فإن أية خسائر تنتج من تخفيض القيمة يمكن أن تعد خصمًا على دخلك المعتاد وهو ما يعمل على تخفيض مبلغ ضريبة الدخل الذي تدفعه، وأية وفورات من ضريبة الدخل تنتج عن ذلك من شأنها أن تزيد من السيولة النقدية لديك وبالتالي يزيد دخلك. يقول بول وايت - أحد سماسرة العقارات البارزين الذي يقدم دورات تثقيفية في هذا المجال - "كان أحد عملائي قد استطاع أن يبتاع عشرة عقارات خلال الاثنى عشر عامًا الماضية، ونجح في إعادة تصنيف حوالي 23% من قيمتها القابلة للانخفاض وهو ما يقدر بـ 25 مليون دولار أمريكي كما استطاع أن يخفض ضريبة الدخل المستحقة عليه أخيرًا بما يتعدى 1.5 مليون دولار أمريكي".

وفي الوقت نفسه فإن استبدال عقار بآخر لاستثماره يؤجل سداد الضرائب على أرباح رأس المال حتى يعاد بيع العقار التالي. وما أوردناه ما هو إلا أمثلة عن المزايا الضريبية العديدة التي يوفرها الاستثمار العقاري. ونناقش فيما بعد خيارات التمويل المختلفة وطرق بيع الممتلكات العقارية إضافة إلى ما تنطوي عليه من مزايا ضريبية.

الحصول على المعلومات

يتسم الاستثمار العقاري بالانفتاح وسرعة الحصول على المعلومات. فالمبيعات العقارية جزء من السجل العام، لذا من السهل تتبع تاريخها ومعرفة التفاصيل المالية الخاصة بكل

عقار. إضافة إلى ذلك فثمة كثير من المعلومات المتاحة عن طريق الإنترنت كقوائم العقارات على المستوى المحلي والقومي والمبيعات من المباني المحجوز عليها استيفاء للضرائب ومبيعات عمدة المدينة مثلاً والمباني التي **حبس رهانها**. وهناك سجلات عامة تتضمن مواقع المباني المجاورة للمبنى المستهدف شراؤه إلى جانب المعلومات التفصيلية التي يعدها مكتب الإحصاء الرسمي للسكان في شأن المواقع المختلفة للعقارات. وتتضمن المطبوعات التجارية إحصائيات مبسطة تساعد على تحديد التكاليف والنفقات السنوية لكل مبنى على حدة.

سهولة التعامل مع المشكلات

من بين المزايا الأخرى للاستثمار العقاري أنه في حال حدوث انكماش تجاري وتجمد وضع بعض المباني أو انخفاض قيمتها تظل هناك فرص لتكوين الثروات. فمثلاً يمكنك أن تستثمر أموالك في العقارات ذات الأرباح المستمرة التي لا تتأثر بقوى السوق (كالمستشفيات والمباني المخصصة للأغراض الطبية)، كما يمكنك أن تتحول إلى مبانٍ سكنية صغيرة لتلبية احتياجات السوق. (يتناول الفصل الثالث عشر بالتفصيل عملية الانتقال إلى المباني السكنية الصغيرة بملكيات مشتركة). فعندما يقوم الملاك ببيع ممتلكاتهم - لأي سبب كان - خلال فترة الركود فإنهم يضطرون إلى إبرام صفقات ما كانوا ليوافقوا عليها في ظروف أخرى. فمثلاً إذا باع لك أحد ملاك مبنى مقابل 500000 دولار أمريكي ولكنك ترى أن المبنى يساوي 525000 دولار أمريكي فإنه يمكنك أن تطلب مهلة للشراء تمتد لعام كامل مع سداد رسوم قدرها 5000 دولار أمريكي نظير تلك المهلة، وإذا وجدت مشترياً - في خلال ستة أشهر - على استعداد لدفع 525000 دولار أمريكي عندئذٍ يمكنك استغلال المهلة وتحقيق ربح يقدر بـ 25000 دولار أمريكي من خلال صفقة استثمارية لم تكلفك سوى 5000 دولار أمريكي.

وإضافة إلى ذلك فإن مبلغ الـ 5000 دولار الذي دُفع نظير المهلة يخصم من سعر شراء المبنى. وفي واقع الأمر تكون قد قمت بصفقة حققت لك ربحًا قدره 500% بناءً على مدة المهلة التي تقدر بستة أشهر، ومعدل دخل سنوي قدره 1000%. هذا يُعد مخاطرة ولكن هذه المخاطرة تتمثل في أنك إذا لم تجد مشتريًا خلال تلك الفترة المحددة تكون قد خسرت مبلغ الخمسة آلاف دولار.

وثُمة فرصة أخرى في هذا السوق تتمثل في إقناع البائع بتمويل الصفقة بنسبة 20% من المبلغ النقدي واحتجاز 80% كرهان. وتزداد فرص موافقة البائع على مثل هذا الإجراء أثناء فترة الركود بشكل كبير عنها في أثناء فترة الرواج. وعندما تحصل على التمويل من البائع لا تكون مطالبًا بأن تسدد للبنك أية مبالغ أو تكاليف مغلقة.

والخلاصة هي أن هناك طرقًا وأساليب بسيطة ومتنوعة يمكن تطويعها حسب الوضع السائد.

التغلب على الخوف

إذا كان الاستثمار العقاري نوعًا ممتازًا من الاستثمارات فلماذا لا يقبل عليه المزيد من المواطنين؟ والإجابة بسيطة وهي أن شبح الخوف يشكل حجر عثرة في سبيلهم. وهو أمر طبيعي خصوصًا بالنسبة لمن يستثمر أمواله للمرة الأولى. وفي واقع الأمر فليس ثمة مستثمر واحد - سواء كان يتمتع بالخبرة أو يفتقر لها - محصنًا ضد المخاطر. وقد تنبع هذه المخاوف من الإنسان نفسه بينما تنشأ المخاوف الأخرى نتيجة لعوامل خارجية إلا أن هناك علاجًا ناجعًا لتلك المخاوف بشتى أنواعها، فكلما تفهمت "عوامل الخوف" بشكل أفضل كلما ازددت شجاعة في خوض هذا المجال. ودعنا نناقش عوامل الخوف الأساسية.

الخوف لعدم توافر المال اللازم للاستثمار

قد يكون هذا العامل هو العقبة الكؤود لكثير ممن يطمحون في الاستثمار مستقبلاً ولكنها تُعد أسهل العقبات التي يمكن اجتيازها. وهذا يرجع إلى أن الخوف هنا لا أساس له من الصحة. وعلى رغم قيام بعضهم بالنظر إلى أرصدة حساباتهم المصرفية وعلى الفور بعدم كفايتها للبدء في خوض مجال الاستثمار إلا أنهم مخطئون. إنك لا تحتاج إلى سيولة نقدية ضخمة وهذه هي ميزة "العقارات التي تدر دخلاً". وإضافة إلى ذلك فربما يكون لديك بعض الأصول التي لا تدركها التي يمكن أن تكون هي اللبنة الأولى لاستثماراتك. ويساعدك الفصل الرابع على التعرف على الأصول المجهولة لديك وكيفية استغلالها.

الخوف من عدم الخبرة

إن كل مستثمر في المجال العقاري كانت تعوزه الخبرة في يوم ما، وهذا لا يمثل سبباً يجعلك تحجم عن اتخاذ الخطوة الأولى. إن من أفضل الوسائل للتعامل مع هذا الخوف هي البحث عن شخص موثوق فيه يكون قد حقق نجاحًا في استثمار مبانٍ سكنية صغيرة مثلاً، سله عن إمكانية أن تكون شريكًا له في استثماره التالي وبهذه الطريقة يمكنك أن تعرف الخطوات اللازمة للبدء في استثمارك تحت إشراف شخص يعرف خبايا ذلك المجال. وبمجرد أن تُجري صفقة ناجحة بهذه الطريقة فإنك تكتسب الثقة والاطمئنان اللازمين للشروع في أن تسلك طريق الاستثمار بنفسك.

الخوف من ارتفاع الأسعار

يمر كل المستثمرين بلحظة يتساءلون فيها "هل السعر مرتفع إلى حد كبير؟" ولكنك يجب أن تتراجع وتسأل نفسك: "مرتفع إلى حدٍ كبير مقارنة بماذا؟".

إن السعر يرتبط دائمًا بالسوق ارتباطًا وثيقًا. فهناك أُناس اشتروا منازلهم منذ

عشرين عامًا مقابل 20000 دولار أمريكي ثم قاموا ببيعها بمبلغ 350000 دولار. إن حصولهم على هذه الأرباح الوفيرة لا يعني أن الأسعار قد ارتفعت، فالمالك الجديد قد يبيع العقار نفسه بعد عام واحد مقابل 425000 دولار أمريكي. إن الثمن الذي بيع به العقار منذ عشرين عامًا (حتى لو لم يكن يزيد على 100 دولار أمريكي) لا يمثل قيمته اليوم حتى إذا بيع الآن مقابل مليونيّ دولار أمريكي. إنك إذا استطعت أن تشتري عقارًا حسب قيمته في السوق أو أقل فعندئذٍ لا تكون قد دفعت كثيرًا.

والعالم يحفل بأُناس كثيرين يندمون على ما مضى قائلين "لقد كان بإمكاني شراء هذا العقار منذ عشر سنوات مقابل 50000 دولار، أما الآن فقد وصل ثمنه إلى 750000 دولار أمريكي.. إني على استعداد لفعل أي شيء لو رجع الزمن إلى الوراء وقمت بشرائه". وهؤلاء هم من يتملكهم الخوف إزاء ارتفاع الأسعار لذلك فهم يضيعون كل ما قد يصادفهم من فرص. فلا تدع مثل هذا المفهوم يحولك إلى شخص نادم على ما مضى آسف على ما فات. إن ما يهمنا هنا ليس السعر في حد ذاته ولكن كيفية إبرام صفقة ناجحة. وسآخذك لنخطو بضع خطوات في شأن كيفية إيجاد استثمار عقاري يحقق لك أعلى ربح ممكن ثم التفاوض في شأن أفضل صفقة تقودك إلى هذا الهدف، ولن تلبث أن تكتشف أن عامل الخوف من ارتفاع الأسعار أمر لا داعي له.

الخوف من الإدارة والتأجير

إن التفكير في إدارة الممتلكات هو أمر غالبًا ما يثير فزع المستثمرين الجدد، ولكن هذا الأمر لا يستدعي أن يقض مضاجعهم ويبدد صفو حياتهم. وفي الواقع فمن أفضل الطرق لزيادة قيمة عقارك هو حُسن الإدارة عن طريق الإيجارات المناسبة ومضاعفة الدخل والتحكم في نفقات التشغيل وتكوين علاقات طيبة مع المستأجرين يسودها الانسجام.

وغالبًا ما يلجأ المُلاك إلى إدارة المباني الصغيرة بأنفسهم. وبالنسبة للمباني الكبيرة فإن الاختيار الأفضل يكمُن في الاعتماد على شركة متخصصة في مجال الإدارة. مثل هذه الشركة يكون لديها الحافز للحصول على أعلى عائد إيجاري ممكن وأن يظل المبنى كامل العدد بالمستأجرين لأن الشركة عادةً ما تعمل بناء على نسبة من إجمالي دخل الإيجارات وكذلك على نسبة من الإيجارات الجديدة والعقود المجددة. ونناقش في الفصل الثاني عشر الأمور المتعلقة بالإدارة والتأجير مع إيضاح أهمية الإدارة الجيدة ومساهمتها بشكل كبير في زيادة دخلك ورفع مستواك فوق الحد الاستثماري الأدنى وتحررك من أعباء الأعمال اليومية لممتلكاتك. وفي معظم الحالات فإن تكلفة الاستعانة بشركة إدارة ناجحة يمكن تعويضها من خلال الأموال التي ستوفرها لك تلك الشركة.

الخوف من الركود الاقتصادي

إن أحداً لا يمكنه التنبؤ - على وجه اليقين - ببدء فترات الركود أو انتهائها، فعندما قمت بإعادة تمويل مبنى "كيننذز أوفيس" الذي امتلكه بمبلغ 3.75 مليون دولار أمريكي استاء مسؤولو البنك قبل الانتهاء من الصفقة، فقد قال لي نائب رئيس البنك: "لا بد أن تتعلم يا كين أننا نمنحك هذا القرض ونحن نتوجس خيفة لأننا نعتقد أن الأسعار قد ارتفعت". ومنذ ذلك الحين تضاعفت قيمة ذلك المبنى لتصل إلى ثلاثة أمثالها بحيث لم يعد القرض يمثل سوى 26.2% من قيمة المبنى حاليًا، وهو الذي يُعد واحداً من أكثر القروض التي كان للبنك تحفظاته عليها ضمن سجلاته.

إن المستثمرين الأذكياء يعرفون طرق التكيُّف مع كل من فترات الانتعاش والكساد بل إن هناك وسائل لتكوين رؤوس الأموال أثناء فترات الركود التي تُعد فرصة لاقتناء ممتلكات بسعر رخيص. وإذا طبقنا هذا على العقارات نجد أنه من السهل استغلال تلك الفترات استغلالاً جيداً، "إن الاستثمارات العقارية الجيدة في مواقع ممتازة

تكون حقًا محصنة ضد الكساد" وذلك وفقًا لرأي ديڤيد دابي أحد المحللين والاستشاريين المعروفين في مجال العقارات في جنوب فلوريدا.

الخوف من المخاطرة

معظم الناس يخشون التغيير ويقاومونه بسبب ما يصاحبه من مخاطر، فهم يفضلون العيش حيث يشعرون بالراحة أما التغيير فيحمل في طياته القلق، ولكن الحياة حافلة بالتغيير. وإذا اعتاد الناس على وضع أو نظام معين فهم لا يرون فيه أي نوع من المخاطرة حتى إذا ظل عنصر المخاطرة قائمًا وعلى سبيل المثال فإنك إذا قمت بعملك وسددت فواتيرك فليس ثمة مخاطرة. أليس كذلك؟ ولكن ترى ماذا يمكن أن يحدث إذا فقدت وظيفتك؟ عندئذٍ تكون حياتك حافلة بالمخاطر. ففي بعض الأحيان تشكل المخاطر جزءًا ضئيلاً من حياتنا، وفي أحيان أخرى تكون جزءًا لا يتجزأ منها ولكن يندر أن تنعدم من حياتنا.

إن ما تحتاج لإدراكه هو أن المخاطرة شيء والخوف من المخاطر شيء آخر تمامًا. إن السماح للخوف بأن يتسلل إلى حياتك سيقف حجر عثرة في سبيل تحقيق أهدافك المالية. وبينما تمضي قُدمًا في سياستك الاستثمارية اجعل الناجحين هم قُدوتك ومثلك الأعلى وتجنب الأشخاص السلبيين الذين يفتعلون مشاعر القلق بلا داع مبررين فشلهم بسوء الحظ مما يلقي بظلال الكآبة على حياتهم. إن هدفك هو أن تحدث توازنًا بين المخاطرة والمكافأة التي تتمثل في تحقيق طموحاتك المادية.

الخوف من عدم كفاية المعلومات

يعزف بعضهم عن الاستثمار في المجال العقاري لعدم حصولهم على معلومات كافية في هذا الشأن. إن الهدف من هذا الكتاب هو إزاحة الستار عن هذا العالم الغامض ومع ذلك فهناك وسائل أخرى للحصول على المعلومات اللازمة في هذا الشأن. فإذا كنت

لا تزال تخطو أولى خطواتك في مجال الاستثمار فإن إحدى الاستراتيجيات المثلى في هذا الشأن تتمثل في أن تنشئ علاقة وثيقة بينك وبين أحد الخبراء في هذا الشأن ليسدي لك النصائح اللازمة. وستُصاب بالدهشة إزاء عدد المستثمرين الناجحين ممن هم على استعداد لنقل خبراتهم للآخرين موضحين لهم الأساليب والتقنيات التي جعلتهم في عداد الأثرياء، كل ما عليك هو أن تسأل، فعبر رحلتي في مجال الاستثمار لم يكن ثمة من يبادر بإلقاء الأسئلة سوى مجموعة من الأشخاص لا تتعدى أصابع اليد الواحدة. ومع ذلك كان يسعدني أن أنقل خبرتي لأي شخص يعنيه الأمر.

ومن ناحية أخرى يمكن للمستثمرين المبتدئين الحصول على استشارات قيمة ومعلومات حيادية من خلال "المستشار العقاري" وهو متخصص في هذا المجال ولديه فكرة شاملة عن ديناميكيات السوق فهو يعرف جيداً أنواع الثروة المختلفة والمواقع الجيدة التي تمثل استثماراً جيداً مع حدٍ أدنى من المخاطر. وهو يدرك أسرار الاستثمار الناجح ولكنه يفرض عليك رسوماً معينة نظير تلك الخدمة وهذه الرسوم هي أفضل ما تقوم بإنفاقه في حياتك. إضافة إلى ذلك فهناك دورات تدريبية وحلقات دراسية تقدمها الهيئات المتخصصة في مجال العقارات لتزويدك بسائر المعلومات اللازمة لأن تصبح مستثمراً ناجحًا. وسنناقش في الفصل الثاني كيفية التوصل إلى أفضل هذه الدورات وأماكنها.

ومن بين الخيارات المتعلقة بالاستثمار تنطوي تجارة العقارات على أعظم الفرص لتكوين ثروتك. إن الاستغلال المالي هو أمر في غاية الأهمية فهو يمثل شبكة آمنة خلال الأزمات الشخصية أو الإخفاقات في العمل وهي تعني أن بإمكانك التوقف عن العمل الذي يمنحك راتبًا شهريًا وذلك وقتما تريد. وربما يكون السبب الأكثر أهمية للاستقلال الاقتصادي هو ما جاء على لسان الممثلة الأمريكية أوبرا وينفري من أن

"الجمال الحقيقي لامتلاك ثروة مادية يكمُن في أنك لا تحمل سداد ما عليك من التزامات وأن يكون لديك مزيد من الحماس والطاقة لأن تنشغل بما هو أهم" . من مقال" زعامة القرن الحادي والعشرين - نيوزويك 24 أكتوبر 2005.

وعلى رغم ذلك فلا بد أن تأخذ في الاعتبار أن الاستثمار العقاري يتطلب دراسة وبحثًا، فلا تشتر عقاراً حتى إذا كان في موقع ممتاز من دون أن تعرف عنه كل شيء، كما يجب أن تكون على دراية بأوضاع السوق وتُجري مقارنات بين الإيجارات المختلفة وأسعار البيع والأوضاع المتعلقة بالمساكن الخالية، إضافة إلى ذلك فلا بد من أن تطلع على النظم واللوائح التي تحكم كل منطقة والمسافة بين العقار والمحال التجارية وبينه وبين أماكن العبادة والمطاعم وأماكن التسلية والملاهي، كما يتعين عليك أن تعرف نظم تمويل الرهان العقاري إلى غير ذلك من العوامل. والأمر يحتاج - أيضًا - إلى حُسن الإدراك والمثابرة والتنظيم الذاتي. وبمجرد أن يتأتّى لك ذلك وتبدأ في استثمارك العقاري ستكون أموالك في خدمتك.

الخلاصة

كانت الثروات - منذ فجر التاريخ - تُقاس دائمًا بما يمتلكه الشخص من أراضٍ، وكان هذا هو الفيصل الذي يحدد فئات الشعب ما بين العامة وأفراد الطبقة المالكة، من يملكون ومن لا يملكون، الأغنياء وسائر أفراد الشعب. وكان هناك دائمًا مصطلح يُطلق على من يستثمرون أموالهم في العقارات فقد كانوا يُعرفون باسم "فئة أصحاب الأراضي". والوضع اليوم لم يتغير كثيراً عما كان عليه في الماضي.. والاختلاف الوحيد في ظل مجتمع السوق الحر هو أنك إذا عرفت ما يعرفه الأغنياء فإنه يمكنك أن تطبق المبادئ نفسها لتكوين ثروتك.

وليس ثمة استثمار يخلو من المخاطرة، ولكن تجارة العقارات تشتمل على مزايا أساسية تفوق غيرها من الاستثمارات الأخرى بما في ذلك سوق البورصة، وأهم هذه

المزايا هي "القدرة على صُنع الكثير باستغلال القليل" فإذا قمت بشراء عقار ودفعت ثمنه بتخفيض قدره 10% ثم قمت ببيعه في أحد الأعوام بزيادة 10% عما قمت بدفعه يتحقق لك عائد بنسبة 100% ! وليس ثمة استثمار يحقق مثل هذا العائد.

وحتى المستثمرين ممن لا يتوافر لديهم المال الكافي سيجدون سوق العقار مفتوحاً لهم على الرحب والسعة فالعاملون في مجال التمويل والبنوك وشركات الرهان العقاري وشركات التأمين كلهم يتنافسون من أجل مشروعك الاستثماري. ونتيجة لذلك فإن عوامل الجذب لا تنطبق على شروط الصفقة العقارية فحسب ولكن يمكنك تطويعها لتلائم إمكاناتك وظروفك المادية. ولتفكر ثانيةً فيما سبق أن ذكرناه من أنه يمكنك أن تستثمر أموالك في هذا المجال بتخفيض يصل إلى 10% من القيمة ولن تجد مثل هذه التسهيلات في مجال الأسهم أو السندات مثلاً والأهم من كل ذلك أنك تتمتع بمزايا ضريبية عديدة.

وقد يعزف بعضهم عن استثمار أموالهم بسبب ما ينتابهم من هواجس ومخاوف وكذلك لمبالغتهم في الدراسة والتحليل وهو ما يشل حركتهم ويعوق تقدمهم كما تقول ساندرا جولد ستين المدير السابق لاتحاد تجارة العقارات بولاية ميامي. إلا أن تجارة العقارات تختلف عن سائر الاستثمارات الأخرى فثمة إستراتيجيات بسيطة وعديدة تساعدك على التقدم في هذا المضمار. إضافة إلى ذلك فبإمكانك أن تصنع ثروة أثناء فترات الانتعاش والكساد على حدٍ سواء. أما بالنسبة للمخاوف الأخرى التي تعرقل مسيرة المستثمرين الجدد فمعظمها لا أساس له من الصحة. والمهم هو إحداث التوازن بين المخاطرة والربحية وإذا أعددت نفسك جيداً ستكلل خطواتك بالنجاح.

يحلم غالبية الناس بأن يعيشوا في أمان مالي، بمعنى أن يتوافر لديهم المال الكافي لأن يعيشوا الحياة التي ينشدونها، ولكن القليل منهم هو ما يعي كيف يحقق ذلك. والآن فقد عرفت أنه يمكنك أن تحقق نجاحًا على هذا الدرب وقد حان الوقت لتتبع الخطوات الأساسية للاستثمار العقاري وهو موضوع الفصل الثاني.

الفصل الثاني

العقارات

عندما بدأت أتجه إلى تجارة العقارات منذ سنوات عديدة لم يكن لديّ أدنى معرفة من الناحية العملية بهذا المجال. ولحُسن الحظ فقد استعنت بشخص ذي خبرة وهو ديڤيد بروينسكي الذي أرشدني وعلمني المبادئ والأسس اللازمة. وقد شرح لي أنه على اختلاف كل صفقة عن الأخرى فإن ثمة عناصر مشتركة في صفقات البيع والشراء. ويقدم هذا الفصل نظرة عامة مبسطة عن عالم الاستثمار في العقارات، كما يتضمن تغطية للفرص التعليمية المُتاحة في هذا المضمار.

ما هي العقارات؟

تتألف العقارات من الأراضي والمباني المقامة عليها (وهو ما يُسمى بالممتلكات المطورة)، أما الممتلكات غير المطورة فهي تشير إلى الأرض الفضاء. والعقارات هي ممتلكات لا يمكن نقلها من مكان لآخر وهذا هو ما يميزها عن الممتلكات الشخصية فالمبنى يُعد ممتلكات عقارية بينما يُعد أثاثه ممتلكات شخصية.

أنواع الممتلكات التي تدر عائداً

عندما تدخل مجال التجارة في العقارات ستجد أنواعًا كثيرة من الممتلكات ذات العائد ويمكنك أن تختار ما يناسبك منها. وعليك أن تتحقق من وضعك المالي والأسري وتفكر فيما يلي: ما نوع الاستثمار العقاري الذي يلبي احتياجاتك؟، هل لديك المال

اللازم للاستثمار؟ إذا كانت الإجابة بالنفي فهل لديك وسيلة للحصول على ذلك المال؟ (ستجد في الفصل الرابع مدى سهولة الحصول على المال اللازم). وتتضمن القائمة التالية.

أنواع الممتلكات ذات العائد :

1 - **التجمعات السكنية :** وهي عبارة عن مبانٍ سكنية تتألف من خمس وحدات أو أكثر وتُصنف كعقارات تجارية. وهذا النوع من الممتلكات يتراوح بين مبانٍ صغيرة ذات عدد قليل من الوحدات وتجمعات كبيرة تتألف من مئات الوحدات.

2 - **المباني المكتبية :** تُعد المباني المكتبية في الضواحي صغيرة إذا ما قورنت بالمباني المكتبية الكبرى في أواسط المدن. وقد أنشئ منذ منتصف التسعينيات عدد من المباني المكتبية ذات الملكية المشتركة إلى جانب تحويل بعض المباني المكتبية المؤجرة إلى مكاتب من ذلك النوع.

3 - **المحال التجارية :** وهي تعني مجموعة من محال البيع بالتجزئة سواء كانت في تجمعات مغلقة أو إلى جانب بعضها بعضاً في مراكز تجارية. وتشتمل الكثير من المراكز التجارية على مجموعة من المستأجرين المحليين كالمحال التجارية والمطاعم وشركات الإلكترونيات ومحال بيع الأدوات الرياضية ومحال السوبر ماركت.

4 - **محال البيع بالتجزئة :** هذه المحال تقع ضمن مجموعة من منافذ البيع بالتجزئة التي توجد عادةً في الشوارع الرئيسية المتجاورة أو في وسط المدينة. وتمثل هذه المحال مساحة يمكن استخدامها كصالون تجميل أو محل زهور أو مطعم أو محل إصلاح أحذية وغيرها كثير. ويمكن اعتبار المراكز التجارية الصغيرة محال بيع بالتجزئة.

5 - **الممتلكات الصناعية :** تشتمل هذه الفئة على مساحات يمكن استغلالها لأغراض مختلفة فقد تكون عبارة عن مجموعة من المكاتب والمخازن الرئيسية إضافة إلى المخازن الصغيرة كما تعد المصانع ومخازن التوزيع الكبرى ممتلكات صناعية أيضًا.

6 - **أماكن انتظار السيارات :** على رغم انتشار بعض الجراچات في المقاطعات والمحليات إلا أن بعض هذه الأماكن تم بناؤها وامتلاكها من قبل أشخاص يدركون أهمية وجود الجراچات في شوارع المدن الصناعية.

7 - **الأراضي التي تقام عليها منازل متنقلة :** هذا النوع من الممتلكات يتضمن الممتلكات الشخصية والعقارية، فالمنازل المتنقلة هي ممتلكات شخصية أما الأرض فهي ممتلكات عقارية. ويُعد تشغيل هذه المنازل المتنقلة نشاطًا تجاريًا، لذا فهي تمثل عمومًا خليطًا من الممتلكات.

8 - **الفنادق وأماكن الإقامة المؤقتة :** هذا النوع أيضًا يُعد خليطًا من الممتلكات لأنها تشمل المباني إلى جانب النشاط التجاري الذي يزاول بها.

ماذا يمكن أن تقدم لك الممتلكات العقارية؟

إن كلاً من المستثمرين الأفراد يدخل مجال تجارة العقارات من خلال المنظور الخاص به، فإن ما ينفع شخص ما قد يضر بالآخر. ويلجأ بعض المستثمرين إلى شراء منازل لتأجيرها أو عقارات صغيرة يبيعونها بعد فترة ما للحصول على كسب سريع. وهناك آخرون ممن يرغبون في استثمار أموالهم من خلال عقارات إيجارية متعددة الوحدات وفقًا لخطة تستلزم سداد مبالغ الرهن في أسرع وقت ممكن ثم يحصلون على عائد ضخم لسنوات عدة. وعلى الجانب الآخر فهناك من يولع باستثمار مبالغ نقدية صغيرة والحصول على مبالغ رهن ضخمة وطويلة الأجل بغرض مضاعفة ثرواتهم إلى أقصى حدٍ ممكن. وثمة أفراد يسعون لشراء مبانٍ يشغلها مستأجرون محليون وذلك مع مضاعفة

صافي الإيجار إلى ثلاثة أمثاله على المدى الطويل إذ يُطالَب المستأجرون بسداد جميع النفقات الخاصة بالمبنى. وأخيراً هناك آخرون ممن يشترون ممتلكات ولا يلبثون أن يبيعوها سريعًا.

إن بعض المستثمرين ليسوا بحاجة إلى دخل ثابت وفي الوقت نفسه لا يرغبون في تحمل مسؤولية الإدارة. لذلك فهم يستثمرون أموالهم في الأراضي الفضاء التي يرون أن قيمتها سوف تزيد مستقبلاً، وحتى المستثمرين الذين يدركون جيداً أفضل الاختيارات بالنسبة لهم في الوقت الحالي قد يغيرون من طريقة تفكيرهم نتيجة لتغير أهدافهم واحتياجاتهم. وهذا يعني أن نوع الاستثمار الذي ينتهجونه اليوم قد يتخلون عنه مستقبلاً. ومع ذلك - وكما ستعرف لاحقًا - فعندما نعرض المعايير الستة بالتفصيل ستجد أن عامل الشراء في إستراتيجيتك الاستثمارية - أي نوع الممتلكات التي تُقدم على شرائها - هو العامل الأكثر أهمية إذ يحدد مدى نجاح مشروعك الاستثماري. والموضوع الذي نستمر في طرحه عبر صفحات هذا الكتاب هو "كيف تكوِّن ثروتك من خلال الشراء؟"

ويبدأ البحث

بمجرد أن تحدد نوع الاستثمار الذي يلائم احتياجاتك ويخدم أهدافك يحين الوقت للبحث عن المبنى المناسب. خذ في اعتبارك أن كلمة "المناسب" تشمل المكان المناسب والسعر المناسب. تصفح الجزء الخاص بالعقارات في جريدتك المحلية أو في المطبوعات المحلية الخاصة بالممتلكات العقارية، كما يمكنك إجراء البحث عبر شبكة المعلومات الدولية (الإنترنت). وهذا سيعطيك فكرة شاملة عن الممتلكات العقارية المعروضة للبيع ومعدلات الأسعار في المناطق التي تهمك. ورغم أن هذه الوسائل ستقدم لك ما تحتاجه من معلومات فيما يتعلق بسوق العقارات إلا أن معظم المستثمرين يلجأون إلى

الاستعانة بخدمات السماسرة في هذا المجال. ويمكنك أن تحذوا حذوهم. وسنوضح لك في الفصل الثالث كيفية ذلك ومبرراته.

إن إيجاد العقار المناسب قد يستغرق شهوراً عدة من البحث. وحتى إذا استعنت بسمسار يعمل نيابةً عنك فلابد من أن يكون لك دور فعال في عملية الشراء.. عليك أن تشاهد المباني المعروضة للبيع في منطقة ما بصحبة السمسار وتطرح ما يحلو لك من الأسئلة، ستحتاج إلى الاطلاع على سجلات الإيرادات والنفقات وقائمة المستأجرين وما يدفعونه من إيجارات ومساحة المساكن المؤجرة وتواريخ انتهاء عقود الإيجار وما إذا كان المستأجرون مُخيرين في شأن تحديد عقودهم من عدمه.

إضافة إلى ذلك فإنك بحاجة إلى الوقوف على اتجاهات "جيرانك" وما يقترحونه من مشروعات في المنطقة سواء كانت مشروعات حكومية أو خاصة.. كل هذا يؤثر على قيمة العقار ويتطلب الأمر - أيضًا - التحدث إلى المُلاك المجاورين لك للحصول على المعلومات اللازمة في شأن تاريخ المنطقة ومستقبلها على حدٍ سواء. وفي آخر الأمر تكون قد توصلت إلى العقار المناسب. ومهما قلت فلن أستطيع أن أوكد لك أهمية اختيار العقار المناسب فليس ثمة قرار آخر قد يؤثر بشكل أكبر على إستراتيجية النجاح لديك في هذا المجال. وعندما أتطرق إلى العناصر المكونة للمعايير الستة في فصل لاحق من هذا الكتاب سوف أشرح بدقة كيف يؤثر مثل هذا القرار على ما يليه من نتائج.

عقود البيع والشراء

هناك صيغة موحدة للعقود الخاصة بالبيع والشراء حددتها الهيئات القضائية والعقارية في كثير من الولايات. وتشتمل تلك العقود على بنود كثيرة اتفق المحامون والسماسرة على كل منها وأُدخل بها بعض التعديلات على مدى سنوات عديدة. وقبل العمل بتلك العقود الموحدة كانت هناك آلاف من العقود تحمل بنوداً عديدة، ويتطلب كل عقد منها

إجراء الدراسة اللازمة من قبل السماسرة والمحامين والبائعين والمشترين مما كان يستنفد الكثير من الوقت والمال. وكان يقتصر استخدام هذه العقود الجديدة على السماسرة والمحامين نظراً لاشتمالها على مصطلحات موحدة، ثم تم تبسيط نموذج العقد ليصبح على شكل خانات فارغة يملؤها الشخص المعني بذلك. وهي تشتمل على كثير من البنود التي يليها تلك الخانات. ومن هذه البنود ما يلي:

- تاريخ العقد.
- اسم البائع واسم المشتري.
- عنوان العقار.
- الوصف القانوني للعقار.
- سعر الشراء.
- الممتلكات الشخصية التي قد يشتمل عليها العقار.
- المبلغ المقدم (العربون).
- المبالغ الإضافية.
- المسؤول عن تسلم المبالغ (السمسار - المحامي - الشركة المالكة).
- الحد الزمني لقبول العرض من قبل البائع.
- مبلغ التمويل.
- السيولة اللازمة لإنهاء الصفقة.
- الغرض الذي سيستخدم فيه العقار.
- الفترة الزمنية التي يُسمح خلالها للبائع بنقل الملكية.
- المهلة الزمنية التي يتحقق خلالها المشتري من نقل الملكية.
- المهلة الزمنية التي يصلح من خلالها البائع أي خطأ بسند الملكية.

- من المسؤول عن دفع مقابل المعاينة.
- المهلة الزمنية اللازمة لمعاينة العقار.
- أسماء السماسرة.
- العمولة التي سيحصل عليها السماسرة.
- **تاريخ إنهاء الصفقة.**
- مكان إنهاء الصفقة.

ورغم أن هذه العقود الموحدة تشترك فيما بينها في بنود يسهُل فهمها من قبل المستثمرين والسماسرة والمحامين إلا أنها تشتمل على بعض الملحقات التي تتضمن عدداً من الشروط والأوضاع التي تخص صفقات استثمارية بعينها كل على حدة. وفيما يتعلق بالصفقات الكبيرة والمعقدة يتحاشى معظم المستثمرين اللجوء إلى العقود الموحدة ويطلبون من محاميهم إعداد عقود بيع خاصة بهم.

وفي واقع الأمر فإن عقود البيع كافة تمنح المشتري مهلة زمنية لفحص العقار ومعاينته ماديًا للتحقق من سلامته والعوامل المؤثرة في جدواه الاقتصادية. وقبل انتهاء تلك الفترة الزمنية يجوز للمشتري - لأي سبب من الأسباب - إلغاء العقد. وثمة احتمال آخر يتعلق بالتمويل، فإذا لم يحصل المشتري على قرض رهن عقاري وفقًا للشروط والأوضاع الملائمة له يجوز له - أيضًا - إلغاء العقد.. وثمة احتمالات أخرى يرغب فيها المستثمر في التدخل في إبرام التعاقد وفقًا لظروف كل صفقةٍ على حدة.

الإقفال

يتم إنهاء الصفقة العقارية بناءً على الشروط والأوضاع التي يتضمنها عقد البيع، ويحضر جلسة إتمام الصفقة كل من المشتري والبائع والسمسار والمحامين. وفي هذه الجلسة يقوم كل من البائع والمشتري بالتوقيع على كل المستندات. ويتم تسجيل سند

نقل الملكية للمشتري ومبلغ الرهن العقاري وبعض المستندات القانونية الأخرى بالمجلس المحلي أو المقاطعة التي يقع العقار في نطاقها. وفي بعض الولايات يُطلق على عملية "إنهاء" الصفقة "تسوية" الصفقة كلفظ بديل إلا أن كلتا الكلمتين تشير إلى الإجراء نفسه. وعادةً ما يتضمن عقد البيع التكاليف الموحدة الخاصة بإنهاء الصفقة، كما يوضح العقد الطرف الملزم بسداد تلك التكاليف سواء كان البائع أو المشتري بينما يكون المشتري مسؤولاً عن سداد تكاليف التمويل باعتباره مقترضًا. وتشتمل تكاليف التمويل على **رسوم تثمين المبنى** ورسوم الحصول على القرض ورسوم وكيل البنك وغير ذلك من النفقات الخاصة بالقرض.

وعادةً ما يسيء المشتري فهم مصطلح "رسوم الحصول على القرض" فهي رسوم تُدفع للجهة المقرضة للموافقة على قرض رهن عقاري وهي تُعد - في واقع الأمر - فائدة إضافية تفرضها الجهة المقرضة على المشتري. وتبلغ نسبة تلك الرسوم 1% من مبلغ القرض. ويجب الاتفاق على مثل هذه الرسوم مع الجهة المقرضة خلال المفاوضات المبدئية بين المقرض والمقترض.

التعرف على الاستثمار العقاري والمعلومات الخاصة به

إذا كنت مستثمرًا مبتدئًا أو ذا خبرة فإن إجادة إبرام الصفقات العقارية هو أمر يتطلب جهدًا على مدى سنوات طوال، فهو مجال يتسم بالديناميكية والتغيُّر المستمر. ومنذ سنوات عدة كان باستطاعة المستثمرين الحصول على ملكية عقارات مع تحمل مبلغ الرهن العقاري، وهذا يعني أنهم يتحملون المبالغ نفسها التي يتحملها المُلاَّك السابقين وبسعر الفائدة نفسها، ويسددون الرهن بالكامل من دون أن يكون هناك **غرامة قبل السداد**. أما اليوم فهم غير مطالبين بتحمل مبالغ الرهن العقاري وبالتالي يتعرض معظمهم لدفع غرامة ما قبل السداد.

لقد أصبح مجال الرهن العقاري اليوم أكثر تعقيداً عن ذي قبل. وهناك ما يُسمى "الرهن ذو الفائدة المتغيرة" وهو عبارة عن رهن يمكن في ظله تغيير سعر الفائدة عليه في فترات معينة حتى موعد استحقاقه. وهناك - أيضًا - رهن يقوم على سداد مبلغ الفائدة فقط من دون دفع أية مبالغ من أصل القرض. وثمة نوع ثالث يُسمى "**الرهن السلبي لاستهلاك الدين**" وفي ظل هذا النظام لا يدفع المشتري سوى نسبة من الفائدة بينما يُحمَّل باقي مبلغ الفائدة على الرهن نفسه. وبموجب هذا القرض يزداد مبلغ الرهن شهريًا. وفي السنوات الأخيرة ظهرت لوائح فيدرالية عدة تغطي مبالغ الانخفاض في القيمة إلى جانب الشؤون البيئية ذات الصلة والإجراءات المصرفية والتعديلات الخاصة بالقوانين الضريبية ومتطلبات إنهاء الصفقات سواء بالنسبة للمستثمرين المحليين أو الأجانب. ويمكنك الاستعانة ببعض الدورات التعليمية والحلقات الدراسية في هذا المجال للحصول على ما يلزمك من معلومات تنطلق بها نحو الاستثمار. وهناك بعض الأماكن التي تساعدك على تحقيق ذلك منها ما يلي:

1 - **الجامعات أو الكليات الجامعية :** تقدم الجامعات دورات تدريبية كما يمكنك حضور الدورات التي تُعقد نهاراً التي تستهدف الطلبة المتخصصين في مجال الاستثمار العقاري. وتتناول بعض هذه الدورات مبادئ الاستثمار العقاري والتحليل وكيفية تنمية الثروات إضافة إلى تثمين المباني والإدارة والتمويل وممارسة هذه الإجراءات عمليًا.

2 - **الهيئات العقارية :** تقوم الهيئة القومية لسماسرة العقارات بعقد دورات مكثفة وحلقات دراسية تتضمن الاستثمار العقاري وتجارة العقارات. ويقوم بالتدريس في هذه الدورات سماسرة ومستثمرون إلى جانب بعض المتخصصين في هذا المجال. وقد تستمر هذه الدورات لمدة أسبوع، ويُمنح الدارسون في نهايتها شهادة تخصص في هذا المجال. ولا يشترط أن تكون عضواً بتلك الهيئة حتى تحصل على تلك الدورات.

3 - **الحلقات الدراسية التابعة للمؤسسات :** تقوم بعض المؤسسات - كالبنوك وشركات الرهن العقاري والهيئات المسؤولة عن المطبوعات العقارية وشركات التأمين على سندات الملكية إلى جانب العديد من الجهات المتخصصة في هذا المجال - بتنظيم مؤتمرات تعليمية تتناول شتى الموضوعات المتعلقة بالاستثمار العقاري.

4 - **الكتب والإسطوانات والأشرطة :** هناك العديد من وسائل التعليم التكميلية التي يمكنك الاستعانة بها عقب حصولك على الدورات السابقة الذكر. وتمنحك هذه الوسائل منظوراً عاماً من خلال آراء بعض الشخصيات البارزة في هذا الشأن ومنهم المستثمرون الناجحون والسماسرة وغيرهم.

5 - **عقود الاستثمار :** قد يكون لديك قريب أو صديق أو شخص ما تعرفه عن طريق آخر يكون قد كوَّن ثروته من خلال الاستثمار في العقارات. دعهم يعرفون أنك مهتم بمعرفة مشوار حياتهم وكيف تسنى لهم تحقيق هذا النجاح. وستصاب بالدهشة حينما تجد مدى استعداد هؤلاء الناجحين الأثرياء لنقل خبراتهم ومعلوماتهم لك عن طيب خاطر وبكل سرور. وعلى رغم استعدادي لتعريف الآخرين بما مررت به من تجارب وخبرات فلم يطلب مني ذلك سوى عدد قليل من الناس لا يتعدون أصابع اليد الواحدة وكان أحدهم تلميذي بالجامعة وهو حفيدي آدم والذي أصبح أخيراً شريكاً لي في صفقة أراضٍ تقدر مساحتها بـ 120 أكر.

6 - **الدورات الخاصة بترخيص العقارات :** ربما يقودك حماسك لتتبع مثل هذه الدورات التي تقدم للمتفرغين أو غيرهم. ومن بين المزايا الهامة لتلك الدورات هو إمكانية قيامك بصفقات ناجحة قبل طرحها على الجمهور. إن عامل المطافئ الذي كان يعمل لديَّ بعض الوقت نجح في تكوين ثروة لا بأس بها من خلال الاستثمار في العقارات. وحتى تتمكن من العمل كسمسار عقاري يجب أن تجتاز اختباراً تجريه الجهة المسؤولة بالولاية للحصول على ترخيص بذلك. والدورات التعليمية التي

تقرها الولايات متاحة بالجامعات من خلال بعض الشركات الخاصة. إضافة إلى ذلك فثمة دورات أخرى تقدم عن طريق الإنترنت. ولقد أصبحت الاختيارات - في السنوات الأخيرة - أكثر صعوبة عن ذي قبل، كما أن الدورات والاختيارات قد تتطلب عدة أشهر وحتى إذا لم تكن ترغب في العمل كسمسار عقاري يمكنك الحصول على ترخيص غير سارٍ يمكنك تفعيله في أي وقت. رغم أن هذه الدورات تستهدف المتخصصين في مجال العقارات إلا أنها تقدم فكرة جيدة عن هذا المجال.

المصطلحات الخاصة بمجال العقارات

إن مجال العقارات - كما سبق وأن ذكرنا - مجال ديناميكي إذ تظهر به الكثير من المفاهيم والتقنيات والمصطلحات الجديدة بصفة مستمرة. فمنذ سنوات عدة من كان يسمع عن **القرض المضاف والتمويل الثاني.**

والعائد اللانهائي وطريقة التحكم في انخفاض القيمة؟ إن فهم مثل هذه المصطلحات الصعبة نسبيًا من قِبل المستثمرين الجدد هو أمر يحتاج لبعض الوقت.

وفيما يلي مجموعة من تلك الألفاظ أو المصطلحات:

- **صياد القاع:** هو المستثمر الذي يحاول أن يشتري بأدنى من سعر الصفقة.
- **الضربات:** الحد الأقصى لسعر الفائدة في ظل الرهن ذي الفائدة المتغيرة.
- **استرداد الملكية المشتركة:** مبنى يخضع للملكية المشتركة يعود إلى وضعه الإيجاري.
- **خدمة الدين:** مدفوعات الرهن التي تتضمن أصل القرض والفائدة.
- **قاتل الصفقة:** هو مقترح يحول من دون استكمال عقد البيع أو تنفيذه.
- **الكلب:** مبنى عديم القيمة.

- **القرض الأخضر**: هو قرض يتجدد مرات عدة لذلك يظل مسجلاً في الدفاتر إلى أجل غير مسمى.
- **السعر النهائي (العرض النهائي)**: هو سعر بيع غير قابل للتفاوض.
- **مساحة ثنائية**: هي ممتلكات تشتمل على مزيج من المخازن والمكاتب.
- **الأرضية**: الحد الأدنى للفائدة في ظل "الرهن ذي الفائدة المتغيرة".
- **الاتجاه شمالاً**: قيم متزايدة و / أو أسعار فائدة متزايدة.
- **الاتجاه جنوبًا**: قيم آخذة في الانخفاض و / أو أسعار فائدة آخذة في الانخفاض.
- **الجد**: كلمة تصف ممتلكات غير ملائمة.
- **معدل النمو**: نسبة الزيادة السنوية في قيمة الممتلكات.
- **تكاليف عالية**: هي التكاليف الفعلية اللازمة لإنشاء مبنى.
- **أموال صعبة المنال**: وديعة غير قابلة للاسترداد.
- **عائد لا متناهي**: تدفق نقدي من دون استثمار للنقد.
- **مبنى منخفض السعر**: هو مبنى منخفض القيمة أو عديم القيمة يمكن هدمه لبناء مبنى جديد بدلاً منه.
- **التحكم في انخفاض القيمة**: إعادة تثمين المكونات المختلفة للمبنى.
- **النائم**: صفقة ناجحة لا يدري معظم الناس شيئًا عنها.
- **التكاليف البسيطة**: جميع التكاليف عدا التكاليف العالية (الفعلية).
- **صفقة رابحة**: شراء بسعر مخفض.
- **التأجير الودي**: صفقة خاصة تمتد للمستأجر.

- **التحول :** هو تحويل عقار عديم الجدوى إلى عقار استثماري .
- **الانتقال :** نسبة المستأجرين الذين يقومون بإخلاء المبنى سنويًا .
- **المجال المذبذب :** مجال التفاوض على السعر حينما يكون هناك مهلة في شأن صفقة ما .

الخلاصة

عندما ينوي بعضهم البحث عن منزل جديد ينصب كثير من الناس على أساس ذلك المنزل . وهذا الأساس ربما يُنشأ بالأحجار أو الأسمنت إلا أن ثمة عامل مشترك وهو أن الأساس الضعيف يؤثر سلبًا على ثبات المبنى وصلاحيته الشيء نفسه ينطبق على الاستثمار العقاري . فلا بد أن تبدأ بأساس قوي يساعدك على مدى سنوات طوال وهذا الأساس ما هو إلا المعرفة .

وليس ثمة سر سحري في أن تكوِّن ثروة من خلال الاستثمار العقاري ، فالأمر يعتمد على الإعداد الجيد واتخاذ القرارات السليمة . وعليك أن تعرف أنماط الاستثمار العقاري والخطوات التي تشتمل عليها الصفقات والمصطلحات المستخدمة في عمليات البيع أو الشراء . وينبغي - أيضًا - أن تكتسب المعلومات اللازمة لإنجاح الصفقات ، وتقوم بنفسك بجمع جزء من تلك المعارف والمعلومات . وهذه هي المرحلة التي تحدد خلالها احتياجاتك وأهدافك . وبمجرد أن تتضح تلك الأهداف تكون مستعداً للبدء في البحث عن العقار المناسب في الموقع الملائم وبالسعر المعقول .

إن معرفة العناصر الأساسية لعقد البيع والحصول على حلقات دراسية في مجال الاستثمار العقاري واكتساب الخبرة من المستثمرين الناجحين . . كل ذلك يشكل حجر الأساس للشروع في خوض مجال الاستثمار في العقارات ويلي ذلك في الأهمية الحصول على سمسار كفء والبحث عن العقار المناسب . وعليك أن تتجنب كل ما

يغريك بتفويض مهامك للآخرين حتى تزداد معلوماتك عمقًا. إن الهدف من استثمارك هو الذي يحدد نوع العقار الذي يمثل أفضل استثمار لك. فعندما اقتحمت هذا المجال قفزت نحو عقد الصفقات مباشرة ولم يكن لديّ سوى معلومات ضئيلة، وهي تُعد صفقات صغيرة ولكنها كانت كبيرة بالنسبة لي حينئذٍ، وغالبًا ما كنت أدفع الكثير من المال. ولحُسن الحظ فقد كانت البلاد تعاني من التضخم في ذلك الوقت وهو ما ساهم في علاج أخطائي. وأخيراً أدركت بغيتي واستطعت أن أحوِّل الصفقات الفاشلة إلى صفقات ناجحة.. لقد بدأت من لا شيء وانتهيت إلى بيع وشراء ممتلكات عقارية تزيد قيمتها على 300 مليون دولار أمريكي خلال الأعوام الثلاثين الماضية.

لقد أُعد هذا الكتاب لمساعدتك على تلافي الأخطاء ووضعك على أول طريق الثراء. وهذه الرحلة نحو تحقيق الثروة هي عملية يجب أن تتم خطوة بخطوة إذ تبدأ بإرساء أسس قوية من المعارف والمعلومات من خلال تعلم المبادئ الأساسية ثم تشرع في تشكيل فريق من الخبراء وهو موضوع الفصل التالي.

الفصل الثالث

تشكيل الفريق

إن المستثمرين الحاذقين يعلمون جيداً أن من أهم عوامل النجاح هو أن يستعينوا بأشخاص متخصصين من ذوي الخبرة في كل عنصر من عناصر الصفقة الاستثمارية. والاستثمارات العقارية لا تستثنى من ذلك. وبالنسبة لي فلطالما اعتمدت على الخدمات التي يقدمها لي الخبراء نظراً لغزارة معلوماتهم في هذا المجال ولولاهم ما كنت لأحقق هذا النجاح.

وإضافة إلى فريقك الأساسي - سمسار ومحام ومحاسب - فقد تحتاج إلى العمل مع متخصصين آخرين من وقت لآخر. وعلى سبيل المثال قد تحتاج إلى المثمنين عند تمويل الممتلكات أو إعادة تمويلها. ومن جهة أخرى فلا غنى عن المهندسين والمقاولين عند القيام بأعمال ترميم أو إصلاح للعقارات.

السمسار

سمسار العقارات هو شخص وسيط يعمل بترخيص من الولاية، ويقوم بعقد مفاوضات لكل من البائع والمشتري عند بيع أو تأجير عقارات، كما يقوم بالتفاوض في الصفقات التي تتم بين المستأجرين وأصحاب الأراضي. وقد يُمارس السمسار أو الوسيط مهاماً أخرى وفقًا للوائح التي تصدرها الولايات مثل إدارة الممتلكات وتثمينها إلى جانب تقديم الاستشارات المتعلقة بالاستثمار. ويعتقد كثير من الناس أن كل من يعمل في

مجال العقارات هو سمسار. وهو اعتقاد خاطئ إذ إن مسمى "السمسار" هو اسم تجاري يقتصر استخدامه على السماسرة ممن هم أعضاء في الرابطة القومية للسماسرة التي تمنحهم تراخيص بمزاولة تلك المهام. أما مصطلح "العميل العقاري" فهو مصطلح يتغير معناه من موضع لآخر فمرة يعني "السمسار" ومرة أخرى يعني "البائع" ومرة ثالثة يعني "الوسيط الذي يحمل رخصة".

ويقوم معظم البائعين بإيداع قائمة ممتلكاتهم المعروضة للبيع لدى السمسار يُسمى بـ "سمسار القوائم". ويُطلق على السمسار الذي يبيع الممتلكات اسم "سمسار البيع"، وهو يعمل بالتنسيق مع "سمسار القوائم". وعادةً ما تُقسَّم العمولة التي يدفعها البائع بناءً على اتفاق بين كلا السمسارين.

إن الاستعانة بخدمات السماسرة تتسم بميزات عديدة منها

- معرفة الممتلكات المعروضة للبيع بالقوائم لدى الهيئة المحلية لخدمات التسجيل المتعددة وهي عبارة عن شبكة واحدة يتقاسم سماسرة العقارات من خلالها قوائم الممتلكات المعروضة للبيع.
- معرفة الممتلكات المعروضة للبيع بالهيئة القومية للخدمات المتعددة.
- معرفة الممتلكات غير المدرجة بالقوائم المذكورة.
- معرفة الممتلكات التي ينوي أصحابها بيعها ولكن لم يتخذوا قرارهم النهائي بعد في هذا الشأن، أو لم تندرج بعد بتلك القوائم.
- معرفة القوائم السرية.
- معرفة الممتلكات التي أعيد امتلاكها من قِبل الجهات المقرضة.
- معرفة الممتلكات التابعة للحكومة.
- معرفة القائمين على المزادات التي تُباع فيها الأراضي والعقارات.

- معرفة الممتلكات المتاحة للبيع نتيجة لحالات الإفلاس أو الطلاق التي يعرفها المحامون.

والسمسار الناجح يتمتع بخبرة في التفاوض، وهو أمر على قدرٍ كبيرٍ من الأهمية فالتفاوض يُعد من ركائز النجاح في مجال تجارة العقارات. وبمجرد أن تحدد العقار المناسب من وجهة نظرك يحثك السمسار على أن تقدم عرضًا بالسعر المقترح. وباستثناء فترات الرواج التي قد يعرض فيها المشتري سعراً يفوق السعر المطلوب فقد شهدت بعض صفقات البيع التي يدفع فيها المشتري الثمن الوارد في القوائم. وإذا ظلت الممتلكات معروضة للبيع بالسوق لفترة ما وكانت هناك عروض من المشترين وعروض أخرى مقابلة عندئذٍ يحدس السمسار السعر الذي قد يوافق عليه البائع، كما أنه يتعرف أيضًا على الأسعار التي عرضها أو دفعها مشترون آخرون مقابل تلك الممتلكات بالمقارنة بالسعر الذي عرضته أنت. وفي حال عدم وجود صفقات أخرى نظيرة يمكن للسمسار - من خلال علاقاته بالمثمنين - أن يحصل على معلومات قد لا تكون متاحة بالسجلات العامة. وعليك أن تستمع إلى نصيحة سمسارك، وتذكر أن التفاوض لا ينتهي عند سعر البيع وإنما هناك مداولات في شأن الرسوم والتكاليف الأخرى.

ونظراً لأن السمسار يرتبط بعلاقة تجارية مستمرة مع المقرضين للرهون العقارية فإنه على علم بمن يمكن أن يمنحك قرضًا بأدنى سعر للفائدة وأفضل شروط ممكنة وأقل تكلفة. ومن جهة أخرى فإن المقرض الذي يعرف سمسارك سيولي الأمر مزيداً من الاهتمام الشخصي ومن ثَم سيوجهك بمزيد من المعلومات. والمقرض يهمه الحفاظ على علاقته بالسمسار مما يجلب له المزيد من العمل والربح. لذلك يسعى المقرض الناجح لتلبية احتياجاتك.

وإضافة إلى ذلك فإنه يمكن للسمسار أن يقدم مشورته للمحامين المختصين بالعقارات والمحاسبين والمختصين بمسح الأراضي والمهندسين المعماريين والمقاولين والمثمنين وشركات المعاينة وشركات التأمين على سندات الملكية وشركات التأمين ضد الحوادث وغيرها من سائر الجهات التي قد تحتاج إلى خبرتها.

أهمية السمسار

ظللت لسنوات عدة معجبًا بأحد المباني المكتبية الذي يقع مباشرةً أمام المبنى الذي أمتلكه حيث تقع شركتي المختصة بالشؤون العقارية. وفي كل مرة أمر بجوار ذلك المبنى أقول لنفسي "يا له من مبنى رائع.. ألا ليتني أمتلكه" وقد كان يتألف من طابقين بمساحة 25 ألف قدم مربع وقد حصل عند بنائه على جائزة معمارية من السلطات المختصة بالمدينة. أخذت أطلع على السجلات الضريبية الخاصة به واكتشفت أنه يخضع لملكية إحدى الهيئات إلا أن أسماء المُلاك لم تكن مدرجة بالسجلات. وكان العنوان عبارة عن صندوق بريد في بلدة صغيرة في ماساشوسيتس.

ولقد أرسلت كثيراً من الخطابات على ذلك العنوان على مدى شهور عدة ولكني لم أتلق ردًا قط حتى أنني قمت بعمل بعض التحريات في محاولة لمعرفة مُلاك ذلك العقار إلا أن محاولاتي باءت بالفشل.

وفي أحد الأيام تلقيت اتصالاً من أحد السماسرة الذي لا يبعُد عن مكتبي سوى بضع دقائق. وقد كان لهذا السمسار الحق المُطلق في قائمة البيع الخاصة بهذا المبنى على وجه التحديد. ولا أستطيع أن أصف لك مقدار دهشتي يا لها من مصادفة غريبة فهو يتصل بي في شأن المبنى نفسه الذي طالما تاقت نفسي إلى تملكه! لقد قال لي إنها قائمة سرية وقد أصدر المالك تعليمات صارمة بعدم إدراجه ضمن القوائم المعروضة بالسوق. ولم يكن لدى السمسار - ذلك الشاب الداهية - أدنى فكرة عن ولعي بذلك

المبنى.. كل ما كان يعرفه هو أنني أمتلك مكتبًا بجواره منذ ما يزيد على عشرين عامًا، ورأى أنني ربما كنت مشتريًا مناسبًا.

لقد كان المبنى معروضًا للبيع نظير 3.3 مليون دولار أمريكي. وقمت بإجراء المفاوضات اللازمة حتى استقر السعر على 2.925 مليون دولار (أو 117 دولارًا لكل قدم مربع)، واستدعيت چيم بولاك - وهو أحد المحامين الذين يستعين بهم المستثمرون والذي شاركني في كثير من الصفقات الأخرى - وأصبح شريكي بنسبة 50% إلى 50%. ونظرًا لأن الإيجارات كانت بالسعر السائد في السوق، ولم يزل هناك عامان حتى تنتهي مدة عقود الإيجار دون أن تتجدد فقد علمنا أن بإمكاننا زيادة الإيجارات بنسبة 25% على الأقل وبالتالي تزداد قيمة العقار.

وبعد مضي خمسة عشر شهرًا على شراء العقار أحضرت لنا سونيا بلير - وهي واحدة من أذكى السماسرة في ولاية ميامي - مشترٍ له على استعداد لسداد المبلغ بالكامل. ولم نكن نرغب في بيعه إلا أن سونيا أقنعتنا بأن يشاهد المشتري ذلك المبنى. وحددنا سعرًا نهائيًا (لم نتوقع قط أن نحصل عليه). وقد أصابتنا الدهشة حيثما قدمت لنا سونيا عقدًا موقعًا بقيمة 4.375 مليون دولار أمريكي. وهو المبلغ الذي حددناه تمامًا.

واستطاع المشتري أن يزيد الإيجارات بنسبة 50% تقريبًا، وبعد خمس سنوات استطاع أن يبيعه بسهولة بسعر السوق الحالي وهو 7.5 مليون دولار. إذ حصل السمسار الذي باع لنا المبنى على ستة أضعاف العمولة التي حصل عليها من قبل، كما حصلت سونيا - التي أعادت بيعه مرة أخرى لحسابنا - على مبلغ العمولة نفسه. ولولا السمسار الأول ما كان بمقدورنا أن نحصل على العقار ولا أن نبيعه مرة أخرى بمثل هذا الربح الوفير لولا إصرار سونيا على ذلك. لقد ربح الجميع من هذه الصفقة ولكن السماسرة لعبوا فيها دور البطولة.

من البداية إلى النهاية

جرى العُرف على أن يتقدم المشتري للبائع مباشرةً عارضًا عليه السعر الذي يراه مناسبًا من وجهة نظره، وإذا شعر البائع بالإهانة - بسبب عدم معقولية السعر الذي عرضه المشتري - يُثار الجدل بينهما وقد تندلع ردود فعل غاضبة من هذا أو ذاك. وهذا لا يحدث إذا ما توسط بينهما أحد السماسرة الذي يحصل من المشتري على مبلغ عربون إضافة إلى عرض السعر كتابيًا لتسليمهما للبائع.

ونظرًا لأن السمسار يمكنه أن يُسهل عمليات البيع والشراء في بداية الصفقة فبإمكانه أيضًا أن يمهد الطريق لسائر الإجراءات بمجرد التوقيع على عقد البيع من قبل طرفي الصفقة. فالسمسار يتولى مسؤولية الكثير من الإجراءات بدءًا من الإعداد لمعاينة المبنى إلى الحصول على الوثائق اللازمة لتقليص **فترة المعاينة**. ويقوم السمسار بالتنسيق مع بعض المحامين والمحاسبين وغيرهم من المختصين، ويتحقق من تراخيص المباني، ويساعد المشتري في إعداد طلب القرض بنظام الرهن العقاري وكذلك المستندات التي يطلبها المقرض إضافة إلى معالجة المشكلات الطارئة.

ويمكن أن يكون السمسار ممثلاً عن البائع أو المشتري ولكن في معظم الصفقات يدفع البائع للسمسار عمولته. والسمسار لا يحصل على أية أموال قبل انتهاء الصفقة. وهذا يختلف عن علاقة البائع بسائر المتعاملين معه الذين يحصلون على أجورهم سواء انتهت الصفقة أو لم تنته بعد. وفي بعض الحالات التي يقوم فيها المشتري بتوقيع اتفاق يعطي للسمسار الحق المُطلق في أن يمثله في جميع إجراءات الصفقة يكون هناك رسوم متفق عليها مقابل ذلك. وحتى في مثل هذا الموقف يقوم الكثير من البائعين بدفع عمولة للسمسار وفي هذه الحال لا يدفع المشتري أية رسوم لاحقة.

هل تستعين بسمسار واحد؟

إذا كنت قد تعاملت مع سمسار يساعدك على شراء عقار ممتاز فقد يقتصر تعاملك

على ذلك السمسار في الصفقات القادمة. إن وجود علاقة وثيقة بينك وبين سمسار واحد يساعد على بناء الثقة والاحترام المتبادل وهو ما يجعل السمسار متحمسًا لإيجاد صفقات ناجحة تحقق أهدافك بما في ذلك تلك الممتلكات التي لم تُطرح في السوق بعد.

وعلى رغم ذلك فأحيانًا قد يتطلب الأمر الاستعانة بأكثر من سمسار. فمثلاً إذا رغبت في شراء ممتلكات بغرض الاستثمار بمبلغ قدره مليون دولار أمريكي ولكنك لا تريد أن يقتصر اختيارك على نوع معين من الممتلكات ربما تود أن تلقي نظرة على المباني السكنية ومحال التجارة بالتجزئة والمباني المكتبية الصغيرة. وتتمثل الطريقة المثلى في الاتصال بالسماسرة المتخصصين كل في مجاله لضمان توافر أكبر قدرٍ من الخيارات بالسوق لديك.

عقد الصفقات من دون اللجوء للسماسرة

هناك بعض المُلاك ممن لا يرغبون في إدراج ممتلكاتهم ضمن قوائم السماسرة ولا في التعامل معهم. وهذا يُعرف في مجال التجارة باسم "بيع العقار من قبل المالك". ومثل هذه الممتلكات يتم الإعلان عنها في الصحف وعلى الإنترنت إلى جانب اللافتات التي يضعها المالك على الأراضي أو المنازل. ويرى المشترون أن عدم وجود وسيط أو سمسار يجعلهم يحصلون على الصفقة بسعر أقل إذ إن المالك لا يكون مطالبًا بدفع عمولة السمسار. ومع ذلك فإنه يندر أن تجد مثل هذه اللافتات على واجهة المباني أو الأراضي أو غيرها من الممتلكات.

وأحيانًا قد تنجح تلك الصفقات المباشرة ولكنها في الغالبية تبعث على الملل وتنطوي على بعض المخاطر. وربما تجد - في أحيان كثيرة - أنك دفعت أموالاً تفوق ما كان يمكن أن تدفعه إذا ما استعنت بخدمات أحد السماسرة. وبعد توقيع العقد ستجد

نفسك مثقلاً بكثير من الأعباء التي تشكل ضغوطًا عليك التي عادةً ما يضطلع بها السمسار. ومع أنني كنت أعمل سمسارًا إلا أنني كنت أستعين عمومًا بخدمات سماسرة آخرين. إذ إنني كنت أقوم بالبيع والشراء كطرف رئيسي فلم أكن أحصل على أي جزء من العمولة مما كان يجعل السمسار متحمسًا للتعامل معي.

ويجب أن تأخذ في اعتبارك أن بإمكانك أن تستبعد السمسار من الصفقة ولكن لا يمكنك أن تبرم الصفقة من دون الاضطلاع بما يقوم به السمسار من مهام.

المحامي

هو الشخص الذي يجتاز اختبار المحاماة الذي تعقده الولاية ويُمنح ترخيصًا بمزاولة مهامه. ويُسمى محاميًا أو مستشارًا قانونيًا. وعليك أن تتعامل مع محامٍ واحدٍ فقط في مجال الاستثمار العقاري. كيف تجد المحامي المناسب؟ اطلب مشورة بعض المستثمرين الناجحين في هذا الشأن وقُم بمقابلة من يرشحونه لك من المحامين. ولا بد أن تتوافر في المحامي الشروط الآتية:

- أن يتمتع بمكانة مرموقة يشهد له بها العملاء والمتخصصون على حدٍ سواء.
- أن يؤدي عمله بقدرٍ كبير من الكفاءة.
- أن يكون مبدعًا ميالاً للابتكار.
- أن يهتم بالتفاصيل.
- أن يكون لديه مهارات للتفاوض.
- أن يكون ودودًا حسن المعاملة.
- أن تكون مفاوضاته فعالة.
- أن يتابع الصفقة جيدًا.
- أن يؤدي عمله بالتنسيق مع السمسار.

وقد يكون الاستثمار العقاري هو أكبر صفقة شراء تجريها في حياتك لتحقيق حلمك في الثراء.

وينبغي أن يكون المحامي "في الصورة" قبل التوقيع على عقد البيع. والمهام التي يقوم بها المحامي تتضمن إعداد عقود البيع المعقدة وتحديد سياسة تأمين على سند الملكية وإعداد المستندات القانونية ومراجعة المستندات التي يعدها محامي البائع. ويجب على محاميك أن يفحص المستندات الخاصة بقرض الرهن العقاري للتحقق من أنها تتماشى مع التعهد الكتابي الخاص بسداد الرهن. وإضافة إلى ذلك يجب أن يعمل المحامي الخاص بك بالتنسيق مع محامي المقرض لحل أية مشكلات خلافية والقضاء على دواعي القلق وضمان إنهاء الصفقة بسلاسة وهدوء.

وإذا كنت بصدد شراء مبنى سكني به عدد من المستأجرين مثلاً فعلى المحامي الخاص بك أن يفحص جميع عقود الإيجار للتحقق من أنها تتفق مع المستندات الخاصة بالبائع. وإضافة إلى ذلك فثمة مهام أخرى يؤديها المحامي منها القيام بإجراءات التمويل المعقد ومعالجة أية مشكلات تتعلق بالبيئة المحيطة بالعقار أو الأرض التي تنوي شراءها.

أهمية الاستعانة بالمحامي

لقد اشتريت منذ سنوات عدة مبنى يتألف مع أربع وخمسين وحدة سكنية وهو يقع في منطقة راقية بولاية ميامي الكبرى مطلاً على المحيط ويعرف باسم "بال هاربر". وقد كان العقار مملوكًا لشخص مسؤول عن ممتلكات تقع في المنطقة الغربية الوسطى للولايات المتحدة وقد ساعدني هو وسمسار كبير السن على شراء ذلك العقار. لقد كانت تلك صفقة استثمارية استثنائية ولكن كان لا يزال هناك سبعون عامًا من السنوات التسع والتسعين التي يمتد إليها عقد إيجار الأرض المقام عليها هذا المبنى مما جعل من العسير الحصول على تمويل لتلك الصفقة (رغم أنني نجحت فيما بعد في شراء الأرض من

الأرملة العجوز التي كانت تمتلكها) . ولقد استطعت أن أحصل على موافقة رئيس أحد البنوك على منحي القرض اللازم للتمويل إلا أن هذا تم من خلال خطاب غير رسمي وليس تعهداً إلزامياً . ومع ذلك فقبل أسبوع من إنهاء الصفقة رفض البنك طلب القرض، وأصبحت في مأزق. فالمسؤول عن الممتلكات سيأتي بعد ساعات بصحبة محاميه لإنهاء الصفقة وليس ثمة طريقة للاعتذار له لعدم إنهاء الصفقة في الوقت المحدد. ولم تقتصر المشكلة على ما كنت أعانيه من ارتباك شديد بل كان لزاماً عليَّ أن أخسر مبلغ خمسين ألف دولار أمريكي كنت قد دفعته كمقدم لشراء المبنى.

وكان يعمل لديّ - حينئذٍ -أحد كبار المحامين بميامي يُدعى موريس روزينبرج وكان ينوب عني في كثير من الإجراءات، وقد كان محامياً محنكًا يحظى باحترام زملائه في المدينة وكذلك كبار المصرفيين والمستثمرين في مجال العقارات. ومن بين مؤهلاته أنه كان حاصلاً على شهادة من كلية وارتون للتجارة بجامعة بنسلڤانيا كما كان رجل أعمال ناجحًا.. قال إنه سيحاول أن يقنع البائع بمنحي مهلة تمتد إلى ثلاثين يوماً.

وعندما اجتمعنا بمكتب موريس ظن البائع أن الهدف من الاجتماع هو إتمام الصفقة. وقد كان موريس عبقريًا فأوضح للمالك أنني كنت مستعداً لإتمام الصفقة من الناحية القانونية إلا أن البنك لم يثق في هذا التعهد الشفهي. وقد كانت مناقشاته مقنعة ومخلصة مما جعلني أكسب الجولة. وفي الواقع فقد قمنا بإنهاء جميع الأعمال الورقية ووضعنا كل البنود في عقد يكون جاهزاً للتنفيذ بعد أن نجري محاولة أخرى مع البنك وذلك حتى لا ينزعج المالك ومحاميه لاضطرارهما للسفر مرة أخرى عائدين إلى ميامي.

وبعد أن غادرا المكان تحدث موريس إليَّ في شأن محاولة إقناع البنك عن طريق

تعهد كتابي بمنحي قرض الرهن العقاري وأرسلني إلى أحد المسؤولين الكبار في البنك إذ منحني القرض. وبعد مُضي ثلاثين يومًا تمكنت من شراء العقار. وقد كان هذا أصعب موقف مررت به في حياتي العملية ولولا المحامي المحنك موريس لم أكن لأتوصل لهذا النجاح. وسأظل ما حييت عاجزًا عن شكره.

أتعاب المحاماة

من المعروف أنه كلما كانت الصفقة كبيرة كانت الأتعاب كثيرة. وأفضل الحلول بالنسبة لك هو أن تتحدث إلى محاميك في شأن الأتعاب اللازمة لتغطية الصفقة بأكملها .بما في ذلك إصدار بوليصة تأمين لسند الملكية. وفي بعض المناطق بالبلاد تقوم شركات التأمين على الملكية بفرض أقساط كبيرة نظير بوليصة التأمين. وهذا يرجع في معظمه إلى أن هذه الشركات تدفع لمحاميك عمولة كبيرة تدخل فيما تتحمله أنت من رسوم للشركة. وهناك بعض المحامين ممن يحصلون على أتعابهم بناءً على عدد ساعات العمل وفي هذه الحال عليك أن تتفاوض في شأن تحديد حد أقصى للأتعاب.

المحاسب العام المفوض

ويرمز له بالأحرف CPA وهو حاصل على شهادة جامعية في المحاسبة كما أنه لا بد أن يجتاز اختبارًا صعبًا تحت إشراف الولاية. وكما هي الحال في القانون فثمة تخصصات محاسبية كثيرة ولكنك تحتاج إلى أحد المحاسبين المفوضين من قبل الولاية ويحمل ترخيصًا منها. ويأتي دور هذا المحامي في مرحلة مبكرة من الصفقة ليقدم لك المشورة في شأن نوع الممتلكات التي ستحصل عليها وكيفية تخفيض الالتزامات الضريبية على استثماراتك. وثمة مهام أخرى تحتاج إلى خدمات ذلك المحامي مثل التخطيط العقاري والميراث ومنح الهبات والإسهامات الخيرية في شكل عقارات. وغالبًا ما يقبل مقرضو الرهن العقاري بياناتك المالية الشخصية مع طلب القرض ولكن الأمر قد يستغرق عامين أو ثلاثة من إعداد الإقرارات الضريبية من قبل المحامي للتصديق على القرض.

وعندما تشرع في البحث عن محاسب مفوض عليك أن تراعي توافر الشروط التالية :

- أن يتسم بالاستقامة والأمانة .
- أن يعرف خبايا اللوائح والنظم الضريبية واستغلالها لصالحك .
- أن يعمل على خفض التزاماتك الضريبية .
- أن يجري مفاوضات فعالة عند التعامل مع مصلحة الإيرادات الداخلية إذا خضعت للفحص .
- أن يحظى باحترام زملائه وتقديرهم .
- أن يكون بإمكانه وضع نظام محاسبي فعال يخدم مصالحك .
- أن يعمل بالتنسيق مع محاميك .
- أن يكون موقفه هجوميًا وليس متحفظًا عن إعداد إقرار ضريبة الدخل الخاص بك .
- أن يحدد أتعابه مقدماً .

لقد تغيرت الأحكام الخاصة بقانون الضرائب واللائحة التنفيذية له مرات عدة منذ بداية التسعينات ، وقد أثرت تلك التعديلات على مجال الاستثمار العقاري . ففي فترة من الفترات كان باستطاعة المستثمرين أن يخفضوا من التزاماتهم الضريبية سريعاً وأن يخفضوا أيضًا من قيمة ممتلكاتهم بسرعة تجعل خسائرهم المالية تخصم من العائد المنتظم الذي يحصلون عليه . وهذا يعني أن المستثمر الثري يستطيع أن يخفض من التزاماته الضريبية وقد لا يدفع ضرائب دخل على الإطلاق . وقد تغيرت الفترات الخاصة بأرباح رأس المال وأسعار الضريبة مرات عدة منذ ذلك الحين . وتطبق الآن لوائح معقدة في هذا الشأن . والمحاسب العام الكفء يُسهِّل كثيراً من الإجراءات ريوفر لك النفقات .

وعندما تُقدم على شراء مبنى سكني بطريقة مباشرة (من دون وسيط مثلاً) فمن اليسير أن تحسب صافي الدخل. وهذا لا يعني أن تلجأ إلى البائع الذي يقوم بتخفيض النفقات. فالكثير من الملاك البائعين لا يأخذون في اعتبارهم تكاليف الإدارة وبالتالي تعكس تقديراتهم نفقات صيانة وإصلاح غير واقعية. وإذا كان لديك بعض الخبرة فإنه يمكنك بسهولة أن تتنبأ بما يفرض عليك من التزامات مالية وذلك بالتعاون مع سمسارك. وعليك أولاً أن تحدد الإيجار الخاص بكل مسكن على حدة ثم تحدد نسبة إخلاء تتراوح بين 3% و 5% وبعد ذلك تقوم بخصم نفقات التشغيل التي عادةً ما تقدر بـ 35% من إجمالي الدخل بناء على عدد الوحدات في كل مبنى. وربما تتوصل أيضاً إلى مبلغ تقديري عن طريق مقارنة النفقات المدفوعة بمثيلاتها بالمباني الأخرى. ومع ذلك فإذا كنت بصدد شراء أول عقار لك فلا بد أن تستعين بالمحاسب العام المفوض من الولاية قبل توقيع العقد فالأرقام هي أهم شيء في حياة المحاسب.

وإذا كنت تستثمر عقاراً يتضمن كلا النوعين من الرهون (رهن ذي سعر فائدة ثابت وآخر ذي سعر فائدة متغير) فستحتاج بالتأكيد إلى المحاسب العام المفوض. وهذا العقار "المزدوج الرهن" يُعد من الممتلكات التي ترتبط بالتشغيل التجاري لها كالفنادق والجراجات والبيوت المتنقلة والبساتين والأرض المستصلحة التي تدر دخلاً. إن تحليل الأرقام الخاصة بتلك الممتلكات ربما يكون أمراً معقداً، ومن المرجح أن تستخدم تكاليف الإحلال لتلك الممتلكات رغم أن صافي الدخل الذي يدره النشاط التجاري يُعد هو العامل الأساسي في شراء الممتلكات العقارية.

وقد يبدأ المحاسب عمله بأن يطلب من البائع أن يطلعه على إقرارات ضريبة الدخل عن السنوات الثلاث السابقة. ويزعم بعض المُلاك أنهم لا يقرون بحجم دخلهم الحقيقي وهذا قد يشير إلى احتمال انتهاجهم لبعض الأساليب غير القانونية الأخرى.

وللتحقق من مثل هذه الصفقة المحتملة لا بد من أن تستشير المحاسب العام المفوض للتوصل إلى اتفاق في شأنها. على أن تتم محاسبته في الأغلب الأعم على أساس عدد ساعات العمل.

إنشاء نظامك المحاسبي

عندما تستثمر أموالك في العقارات فإنك تحتاج إلى نظام محاسبي لإدارة عقارك. وإذا كنت لا تزال في البداية يمكنك - بعد الحصول على مشورة المحاسب - أن تنشئ نظاماً محاسبياً مميكناً ثم يقوم المحاسب الخاص بك بمراجعة دفاترك بين فترة وأخرى. ويمكن للمحاسب العام المرخص له أن يقوم أيضاً بإعداد إقرار ضريبة الدخل الخاص بك بالتشاور معك. وقد ترغب في الحصول على دورات تدريبية تشتمل على المبادئ الأساسية للمحاسبة لا سيما تلك التي تتعلق بتجارة العقارات. ومع مرور الوقت واتساع استثماراتك فقد تحتاج إلى خدمات محاسب متفرغ لإمساك دفاترك وسجلاتك.

أهمية المحاسب العام المرخص له

منذ سنوات عدة كنت أنا وزوج ابنتي روبرت جليك نتجاذب أطراف الحديث إذ يعمل محاسباً عاماً يحمل ترخيصاً من الولاية كما أنه شريك في شركة "كوخمان وروزين". وما لبثنا أن تطرقنا لموضوع الضرائب، فبالنسبة للمباني التي أمتلكها كنت أتبع الطريقة التقليدية لتخفيض القيمة وفقاً لتصنيف كل مبنى سواء كان عمرها سبعة وعشرين عاماً ونصف العام أو تسعة وثلاثين عاماً. وأوضح لي روبرت أن ثمة طريقة تُسمى "التحكم بخفض القيمة" وتتمثل في تقليص فترة تخفيض قيمة الممتلكات (لأغراض ضريبية) إلى أدنى حد ممكن. وفي واقع الأمر فقد استطعت بهذه الطريقة أن أُجري مزيداً من التخفيضات على ممتلكاتي وهذا التخفيض يقيد في الدفاتر فقط ولكن

يمكن اعتباره إنفاقًا نقديًا. واستطعت بالتالي أن أوفر كثيراً من مبالغ ضريبة الدخل وهذا يرجع - أيضًا - إلى الخبرة والمعرفة اللتين يتمتع بهما المحاسب روبرت جليك.

أجر المحاسب

يتوقف أجر المحاسب على ما تطلبه منه من خدمات، فبالنسبة للمتلكات الصغيرة يمكن التوصل إلى أتعاب معقولة وثابتة مقابل إعداد إقرارك الضريبي السنوي. وكلما ازدادت الصفقات اتساعًا وتعقيداً زادت اتصالاتك بالمحاسب الخاص بك لأخذ مشورته في كثير من الأمور. وعندئذٍ تزداد الرسوم التي تدفعها للمحاسب الذي قد يحددها بناءً على عدد ساعات العمل.

الاستعانة بخبراء آخرين

ثمة خبراء آخرون قد تحتاج لضمهم إلى فريقك بناء على متطلبات صفقتك. فإذا كنت تشتري عقاراً لبيعه بعد فترة من الزمن للحصول على عائد استثماري سريع فقد تحتاج إلى مهندس معماري و / أو مقاولين مرخص لهم بمزاولة عملهم. وأحيانًا ما كنت أستعين بخدمات المثمنين لإعادة تقدير قيمة الممتلكات التي اعتقدت أنها قدرت بما يقل كثيراً عن قيمتها.. ومنذ فترة ليست ببعيدة طلبت من أحد كبار المستشارين أن يعمل لديَّ وقد جاء خصيصًا من شيكاغو وقد بلغت أتعابه 3500 دولار أمريكي بما في ذلك ثمن تذكرة الطيران والمصروفات اليومية ولكنه كان يستحق ذلك فقد وفر علينا أموالاً تقدر بـ 50000 دولار أمريكي بعد إنهاء مشكلة كانت تتعلق بسطح أحد المباني.

وقد يكون فريقك محدوداً في بعض الصفقات بينما يتجاوز عدد أعضائه في صفقات أخرى خمسة أشخاص أو ستة. والمهم ليس هو عدد أعضاء الفريق ولكن ما يتمتعون به من خبرات ومعارف. وهؤلاء هم الذين سيساعدونك في أكثر الإجراءات أهمية خلال كل مرحلة من مراحل استثمارك. وهي المراحل الست الكبرى التي سترى تطبيقاتها عندما نتعمق في تفاصيلها في الفصل الحادي عشر.

الخلاصة

إذا احتجت لإجراء عملية جراحية كبرى فستلجأ لجراح متخصص في المجال الذي تريده. وبعد أن تتحقق بكل دقة من مؤهلات عديد من الأطباء وخبراتهم ستختار طبيباً يتمتع بالسمعة الحسنة ويحظى بأكبر قدرٍ من النجاح. وستأمل - أيضًا - في أن يكون الفريق الطبي الذي يعمل معه على قدرٍ كبير من المهارة.

وبالمثل فإن فريق "الدرجة الأولى" في مجال الاستثمار يمثل أهمية بالغة إذ إن شراء عقار قد يُعد من أكبر الاستثمارات - إن لم يكن أكبرها - التي تخوضها في حياتك. وعند إقدامك على شراء عقار استثماري فعليك أن تشكل فريقًا من المتخصصين ممن يتمتعون بخبرات عالية لإنجاح صفقتك. ومن ثَم فلن تلجأ إلى سمسار متخصص في تأجير المنازل أو إلى محام يقوم بإجراءات طلاق أو إلى محاسب ينصبّ عمله على الوصايا والتركات. إن نجاحك يرتكز على نجاح فريق العمل من المتخصصين الذين يعملون نيابةً عنك.

ووفقًا للأسطورة الشعبية يقول رجل الأعمال الذي يعمل بمجال الصناعة أندرو كارنيجي - الذي يجسد تجربة الانتقال من طبقة الفقراء إلى طبقة الأثرياء - مشيراً إلى أهمية فريق العمل: "إنه الوقود الذي يتيح للعامة تحقيق نتائج مبهرة". ورغم أنه كان يشير إلى تجربته منذ أكثر من قرن مضى إلا أن هذه الحقيقة ما زالت قائمة إلى اليوم. وأهم أعضاء فريقك هم السمسار والمحامي والمحاسب. وعليك أن تدرس المرشحين جيداً وقم باختيارهم بعناية واستفد من خبراتهم قدر استطاعتك حتى يتوافر لديك عناصر صفقة عقارية ناجحة. اعتمد على معلوماتهم وثق في مشورتهم ولكن عليك أن تظل "في دائرة الضوء" بالنسبة لمشروعك الاستثماري، أي أن تتابع ما يقومون به من أعمال وإجراءات، تذكر أن الرقابة من بين المزايا التي ينفرد بها الاستثمار العقاري من دون

سائر الاستثمارات، وكلما تابعت الموقف عن كثب كلما ازدادت معلوماتك مما يمهد لك الطريق لخوض صفقات مستقبلية.

إن وجود فريق عمل فعال ومتعاون مع بعضه بعضًا يمثل عنصرًا أساسيًا لتحقيق أهدافك الاستثمارية. وبوسعك أن تفوض كثيرًا من المهام لأناس متخصصين كل في مجاله، ليس هذا فحسب ولكن يمكنك أن تتعلم من خبراتهم وتستفيد من معلوماتهم، إن الخبرة مع تحديث المعلومات أمر حيوي في هذا المجال فالتغير هو السمة السائدة في مجال العقارات.

إن اكتساب المعلومات هي عملية مستمرة مدى الحياة، فالمعرفة تجلب القوة والثقة في النفس، فكلما عرفت أكثر كلما أسرعت في طريق النمو، وأفضل طريقة لتنمية ثروتك هي أن تخطو الخطوة الأولى وهو ما يحتاج إلى أموال في حد ذاته. ويتضمن الفصل الرابع تفاصيل في شأن كيفية الحصول على المال اللازم لبدء مشروعك الاستثماري من خلال وسائل عدة ستنتابك الدهشة إزاء بعضها.

الفصل الرابع

الحصول على المال اللازم للاستثمار

عندما كنت في طور النمو كنت أعتقد أن المليونير هو الشخص الذي يربح مليون دولار أمريكي سنويًا. وكان ينتابني الذهول إزاء هذه الحقيقة فكيف يتسنى لشخص ما أن يربح مثل هذا المبلغ الضخم. وبعد مرور سنوات عديدة اكتشفت أن لفظ "المليونير" لا يشير إلى ما يحققه الفرد من أرباح ولكنه يعني أن ذلك الشخص يمتلك مبلغ مليون دولار كصافي قيمة الأصول لديه. وعالمنا اليوم يحفل بالكثيرين ممن هم مليونيرات أو متعددو المليونيرات.

وقد يكون المال هو ذلك العنصر الذي يثير حيرة الناس وارتباكهم في مجال الاستثمار العقاري، وربما جعلهم - بما يفوق غيره من العوامل - بمنأى عن طريق الثروة وهو ما لا داعي له. ولطالما سمعت بعضهم يقول: "إنني أرغب في شراء ممتلكات ولكني لا أملك سوى 60000 دولار أمريكي على هيئة وديعة بالبنك". إنهم يصابون بالدهشة إذا ما قلت لهم إن بوسعهم شراء مبنى مكون من خمس شقق سكنية مقابل 300000 دولار على أن يسددوا مبلغًا مقدمًا لا يتعدى 60000 دولار نقدًا والحصول على عائدٍ يتراوح بين 10% إلى 20%. وهذا العائد لا يمثل سوى جزء ضئيل من الصفقة. وإذا ما قام المشتري بإعادة بيع المبنى بعد عام واحد فقط بزيادة 10% عما دفعه ثمنًا له فإنه سيحقق ربحًا قدره ثلاثين ألف دولار وهو ما يعادل 50% من مبلغ

المقدم النقدي (ستين ألفًا) ، أضف إلى ذلك حصوله على عائد تدفق نقدي يتراوح بين 10% إلى 20%، وإجمالي عائد سنوي يتراوح حاليًا بين 60% إلى 70%. وهذا هو ما يُسمى بالفعالية التي ستعرف مزيداً من التفاصيل بشأنها في الفصل التاسع. وهذا يُعد دليلاً على الفرص الخيالية المتاحة في مجال العقارات من خلال مبالغ صغيرة.

عليك نسيان ما تسمعه من حكايات من أقرباء لك ممن قاموا بشراء عقارات ودفعوا المبلغ بأكمله نقداً. أولاً هذا لا يُعد استثماراً ذكيًا، والأهم من ذلك أنه يعطيك انطباعًا خاطئًا عن ضرورة توافر "أكوام" من المال لديك حتى تجرؤ على مجرد التفكير في اقتناء عقار بغرض استثماره.

إن الاستثمارات العقارية لا تقتصر على الأثرياء فحسب. سِر في أي شارع وألق نظرة على المباني التي تضم محال صغيرة والمباني السكنية والمكتبية.. ترى من يملكها في اعتقادك؟ إنهم صغار المستثمرين. وبعضهم قد يمتلك مباني عدة ولكنهم بدؤوا بمبنى واحد ثم باعوه مرة أخرى وحصلوا على ربح يمكنهم من شراء مبانٍ أخرى تحقق لهم الثروة التي تقدر بملايين عدة من الدولارات. ويمكنك أن تحذوا حذوهم وتحقق حلم الثراء. ولكنك بحاجة إلى مبلغ من المال يكون هو حجر الأساس لاستثمارك. وقد تندهش حينما تعلم مدى سهولة الحصول على مبلغ المقدم الذي ستدفعه في استثمارك. إن الكثيرين لهم "قيمة" كبيرة تفوق بكثيرٍ ما يعرفونه عن أنفسهم! اجلس مع نفسك وقم بتسجيل ما لديك من أصول. والأصول هي أشياء ذات قيمة كالمنزل والأثاث والتحف والمجوهرات والطوابع القديمة والقطع الفنية والسيارات إضافة إلى الأموال التي قمت بادخارها بصناديق المعاشات وسائر الحسابات المماثلة، كما تتضمن الأصول أيضًا الأموال المودعة بحسابات البنوك إلى جانب الأسهم والسندات والصناديق المشتركة والقيمة النقدية لمبلغ التأمين على الحياة، وكما قلنا فالأصول بإيجاز هي أي شيء له قيمة. وعندما تقوم بتسجيل أصولك استخدم القيمة الحالية وليس ما سبق أن دفعته

ثمناً لتلك الأصول. والآن انظر إلى التزاماتك المالية وهي ما يُسمى بالخصوم. والفارق بين الأصول والخصوم لديك هو صافي القيمة.

ودعنا نلقي نظرة على بيان صافي القيمة لأحد رجال الأعمال الذي يرغب في استثمار أمواله في مبنى تجاري ولكنه لا يملك سوى 20000 دولار أمريكي في حساب مدخراته. (انظر الشكل 4 - 1) فبغض النظر عن ندرة الأموال فقد ركز اهتمامه على ديونه والتزاماته المالية مثل قروض الرهون العقارية والفواتير الخاصة بكروت الائتمان وأقساط السيارة... إلخ. وكان محصلة كل هذه الالتزامات 197000دولار أمريكي، ولكنه عندما بدأ في تجميع أصوله وعلى رأسها الممتلكات العقارية الخاصة به تملكه الذهول إذ وجد أن قيمة ممتلكاته وسياراته ومبالغ التأمين على الحياة وحساباته في هيئة المعاشات (التي يمكن استثمارها في العقارات) وكذلك الصناديق المشتركة وشهادات الإيداع "تتعدى" المليون دولار. وحتى إذا قام بخصم ما عليه من التزامات فما زال لديه أكثر من ثلاثة أرباع المليون دولار.

إن أصوله – وكثيراً من أصولك – يمكن أن تستغل كمبلغ يُضاف إلى ما تقترضه من مال من البنك لخوض مجال الاستثمار. وهذا هو السبيل الذي يسلكه المستثمرون الأثرياء. وكلما استطعت تجميع مبلغ أكبر يتعدى تكلفة القرض كان من المفيد الاستعانة بالقرض.

الحصول على قرض وفقًا للحصة في العقار

على رغم انهيار سوق العقار في جميع أنحاء البلاد خلال الفترة الأخيرة. فقد شهد معظم أصحاب العقارات زيادات خيالية في قيمة عقاراتهم. وكرد فعل لهذه الأسعار المتزايدة فقد توصلت البنوك إلى الفكرة التي أشعلت النار في سوق العقارات ألا وهي "القرض بناءً على حصة المشتري في العقار". وهو عبارة عن قرض رهن عقاري عادةً ما

بيان بصافي القيمة (الأصول مطروحاً منها الخصوم)				
م	الأصول		الخصوم	
1	المدخرات النقدية	20000 دولار	أقساط السيارة	30000 دولار
2	الرصيد في هيئة المعاشات	150000 دولار	الرهن العقاري	100000 دولار
3	الصناديق المشتركة	50000 دولار	الرهن العقاري على المنزل الخالي	50000 دولار
4	السيارات	60000 دولار	رصيد كروت الائتمان	7000 دولار
5	شهادات الإيداع	50000 دولار	قرض التأمين على الحياة	10000 دولار
6	محل الإقامة	500000 دولار		
7	الممتلكات المشتركة الخالية من السكان	150000 دولار		
8	القيمة النقدية للتأمين على الحياة	15000 دولار		
9	الممتلكات الشخصية	25000 دولار		
	الإجمالي	**1020000** دولار	**الإجمالي**	**197000** دولار

الأصول	مليون وعشرون ألف دولار
الخصوم	197000 دولار أمريكي
صافي القيمة	823000 دولار أمريكي

الشكل 4 - 1 بيان بصافي القيمة

يتبع القرض الأساسي وهو يتيح للمقترض الحصول على قروض عدة من عائدات القرض الأساسي تكون تحت تصرفه بحد أقصى يمثل نسبة معينة من حصة المقترض في العقار. وهو بمثابة قرض ثان على عقارك. وعندما يُضاف هذا القرض الثاني إلى القرض الرئيسي قد يساوي ما قيمته 80% من قيمة العقار. ولنفترض أن منزلك اليوم يساوي 500 ألف دولار أمريكي في حين يبلُغ رصيد القرض الأول 100 ألف دولار. وبالنسبة للقرض الثاني يقوم البنك بحساب نسبة الـ 80% من مبلغ الـ 500 ألف وهو 400 ألف دولار. اطرح الـ 100 ألفًا (قرض الرهن الأول) من الـ 400 ألف دولار يكون الناتج 300 ألف دولار أمريكي وهو مبلغ القرض وفقًا لحصتك في العقار. إنك مُطالب بدفع الفائدة على ما تسحبه فقط من أموال وعادةً ما يكون سعر الفائدة هو سعرها الأساسي وهو أقل سعر للفائدة تفرضه البنوك. وعندما تحصل على القرض الثاني التابع بسعر الفائدة الأساسي فإنك تحصل على القرض بأقل سعر للفائدة وهي الميزة التي يتمتع بها الأثرياء. والأمر لا يتوقف عند هذه الخطوة فعادةً ما لا تدفع تكاليف لإنهاء الصفقة، كما أن أمامك مهلة تمتد إلى عشرين عامًا لسداد القرض. وفي كثير من الحالات تقتصر الفائدة على السنوات العشر الأولى وبعد ذلك تبدأ في سداد الفائدة إلى جانب أقساط من أصل القرض. ويمكنك الانتهاء من السداد في أي وقت خلال تلك المهلة وعندئذٍ تكون غير مطالب بالاستمرار في سداد الفائدة. ومن ثَم يمكنك الحصول على قرض آخر مرارًا وتكرارًا بحد أقصى 300000 دولار أمريكي.

وأعتقد أنه لا يمكنك أن تقاوم مثل هذا النوع من الصفقات الذي يمنحك مصدرًا جاهزًا للنقد كما أنه يمهد لك الطريق للمشروع في الاستثمار العقاري. وحتى إذا لم تستثمر القرض بأكمله في مجال العقارات فإنه يتوافر لديك مبلغ يصل إلى 300000 دولار لاستغلاله وقتما تحتاجه. وثمة تحذير هنا وهو ألا تدع التزاماتك المالية تؤثر بالسلب على معدل قروضك.

ويرى لورانس يان - وهو عالم اقتصادي كبير ويشغل منصب نائب رئيس قسم البحوث بالهيئة القومية للسماسرة - "أن قروض الرهن العقاري تمثل 10% من إجمالي ملكية العقارات بالبلاد". ومن المرجح لمن هم ينتمون لنسبة الـ 90% الباقية أن ينضموا إلى فريق المستثمرين الذين يحصلون على تلك القروض ويتمتعون بميزاتها.

أموال المعاشات

يمكن استثمار تلك الأموال في مجال العقارات. وحتى الأذكياء من الناس يعتقدون خطأً أن أموال المعاشات لا يمكن أن تستثمر إلا في الأسهم والسندات وما شابه ذلك، إلا أن القانون يسمح باستثمار تلك الأموال في مجال العقارات والرهون، فأنت لا تقوم بسحب تلك الأموال لاستثمارها بصفة شخصية ولكنك تقوم بتحويلها إلى معاشات شخصية وعندئذٍ يمكن استغلال تلك الأموال في مجال الاستثمار وفقًا للشروط التي تقرها الحكومة الفيدرالية.

وعندما يُستغل هذا المورد جيداً فإنه يُسهم بشكل كبير في تكوين نواة استثماراتك. ولقد ظللت أقنع ابنة عمي لفترة طويلة لنقل أموالها من المعاشات التي تقدر بـ 100 ألف دولار أمريكي إلى مجال الاستثمار العقاري. إن العائد الذي تحصل عليه حاليًا من حسابها بالمعاشات تبلغ نسبته 3% من سند ذي عائدٍ سنوي بشركة تأمين يبلغ رأس مالها مليارات عدة من الدولارات. ويمكن للاستثمارات العقارية أن تدعم تلك العائدات بما يتراوح بين 15% و 20% أو أكثر.

القيمة النقدية للتأمين على الحياة

ثمة أنواع كثيرة للتأمين على الحياة: تأمين على الحياة محدود الأجل وتأمين عام على الحياة، وكذلك التأمين المتغير على الحياة. والنوع الذي أشير إليه هنا هو التأمين الكامل على الحياة. وفي ظل هذا النوع يقوم الشخص المؤمّن بدفع قسط ثابت حتى وفاته

وعندئذٍ يحصل المستفيد (الوريث) على الأموال مدى الحياة أو لعدد معين من السنوات.

وبعد مرور ثلاث أو أربع سنوات على هذا النوع من بوالص التأمين يبدأ صاحب البوليصة في تكوين قيمة نقدية لها. وهذه القيمة تتراكم مع سداد كل قسط من أقساط التأمين. ويمكن لحامل البوليصة أن يقترض حتى 90% من قيمة البوليصة ولكن ليس 100% على الإطلاق. وفي حال عدم سداد الفائدة من قِبل حامل البوليصة تقوم شركة التأمين باسترداد مبلغ من المال يكفي لتغطية الفائدة المستحقة. ولا يتطلب الأمر سداد القرض حتى وفاة الشخص المؤمَّن، وعندئذٍ يُخصم من مبلغ التأمين الذي يحصل عليه المستفيد.

وغالبًا ما يتغاضى الكثيرون عن حقيقة أن القيمة النقدية لبوالص التأمين الخاصة بهم تُعد أصلاً من الأصول التي يمكن الاقتراض بضمانها بشكل سريع من دون أية تكاليف أو رسوم أو تعقيدات روتينية. إن استثمار هذه الأموال في المجال العقاري يمكن أن يدر دخلاً كبيراً يفوق مبلغ الفائدة الذي يدفع لشركة التأمين مقابل الاقتراض.

اللجوء إلى حلول مبتكرة

لا يتطلب الأمر أن يكون لديك أصول حتى تحصل على المال. فأولئك الذين يفتقرون إلى الأصول يمكنهم أن يخوضوا غمار الاستثمار العقاري ليصبحوا أثرياء إذا كانوا يحصلون على عائدات جيدة ولهم معدلات ائتمان عالية أو حتى أصدقاء مخلصين يمكن أن يشاركوهم فرصًا استثمارية ناجحة.

وعلى سبيل المثال لنفترض أنك عثرت على صفقة تتألف من عشرة مخازن صغيرة ولا تملك نقوداً لشرائها ولكنك تعلم أن محاميك أو المحاسب الذي يعمل لديك أو صديقك المُثمن يرغب في استثمار أمواله عندما تحين الفرصة المناسبة. يقرر صديقك

المثمن أن ثمن المخازن يقل عن قيمتها بالسوق بنسبة 15% . وإذا ما أجريت بعض التجديدات، وخضعت المخازن لإدارة أكثر فعالية يمكن زيادة الإيجارات إلى حد معين يزيد من قيمة الممتلكات.

وعليك أن تقترح إنشاء شركة تضامن إذ تمتلك أنت 10% من قيمة الصفقة مقابل العثور على مثل هذه الفرصة النادرة بينما يمتلك رفاقك الثلاثة النسبة الباقية. وإضافة إلى ذلك فسوف تحصل على أجر نظير إشرافك على التجديدات إضافة إلى إدارة الممتلكات. في هذه الحال لم يكن لديك أية أموال ومع ذلك أنشأت شركة تضامن ستحقق مستقبلاً أرباحًا وفيرة.

استخدام الخيارات المختلفة

إن اختيار الشراء هو اتفاق كتابي بين صاحب الممتلكات (البائع) والمشتري المحتمل. وهذا الاتفاق يمنح المشتري الحق في الحصول على الممتلكات في وقت ما مستقبلاً وبسعر محدد. ويتم التوصل إلى ذلك السعر المحدد عند توقيع اتفاق الاختيار. و "صاحب الاختيار" هو الشخص البائع بينما الذي "يختار" هو المشتري المرتقب. ويقوم المشتري بإعطاء البائع مبلغًا متفقًا عليه يعرف باسم "ثمن الاختيار" وهذا المبلغ قد يختلف فقد يكون مجرد مبلغ اسمي وقد يكون مبلغًا كبيراً وفقًا لحجم الصفقة. والحد الزمني لممارسة اختيار الشراء قد يتراوح بين بضعة شهور وحتى سنوات عدة.

ويمكن أن يزداد السعر المبدئي الثابت خلال فترة زمنية محددة وذلك وفقًا لنوع الصفقة. ولنفترض - على سبيل المثال - أنك حصلت على اختيار لعام واحد لشراء مبنى مكتبي صغير مقابل 700000 دولار أمريكي مع وجود مبلغ اختيار قدره 10 آلاف دولار. فيمكنك تجديد الاختيار لسنة ثانية مع زيادة السعر إلى 725000 دولار عن طريق إضافة مبلغ 15000 دولار أمريكي إلى مبلغ الاختيار. وفي خلال العام ونصف

العام تزداد قيمة الممتلكات إلى 950000 دولار لتبيعه إلى طرف ثالث بهذا السعر. وفي الوقت نفسه تقوم بإغلاق صفقة الشراء بسعر 725000 دولار عن طريق سداد مبلغ 700000 دولار (725000 – 25000 "مبلغ اختيار مخصوم من سعر الشراء") = 700000 ويقوم الطرف الثالث المشتري بسداد 950000 دولار لك. (950000 دولار سعر إعادة البيع مطروحًا منه السعر الذي اشتريت به 725000 دولار يكون الناتج 225000 دولار كأرباح). وهذا يعني الحصول على ربح قدره 900% على استثماراتك النقدية (225000 دولار أمريكي ÷ 25000 دولار = 900%).

كثير من الاختيارات إذا أجريت على النحو الصحيح من قِبل المشتري فإنها تمنحه حق بيع الاختيار نفسه بأي سعر خلال فترة الاختيار. وكثير من المشترين يفعلون ذلك ويحصلون على ربح سريع من دون إغلاق الصفقة على الإطلاق. وثمة أنواع مختلفة من الاختيارات إلا أن هناك ثلاثة أنواع فقط شائعة الاستخدام:

1 - اختيار خاص بشراء ممتلكات.

2 - تأجير ممتلكات مع اختيار الشراء.

3 - عقد بيع بناءً على شروط معينة.

على سبيل المثال يمكن أن يكون البيع مشروطًا بإعادة تصنيف المبنى من عقار سكني إلى مركز تجاري يشتمل على محال صغيرة للبيع بالتجزئة. وإذا لم يعد تصنيف المبنى تُلغى الصفقة وتُسترد قيمة الوديعة. ورغم أنه يُعد بيعًا احتماليًا إلا أنه – في واقع الأمر – يمثل اختيارًا.

وعندما يكون السوق في حال انتعاش يصعُب الحصول على الاختيار لعزوف كثير من المُلاك عن البيع إذ يعتقدون أن الأسعار ستستمر في الارتفاع. وعندما يسود

الركود وتبدأ الأسعار في الانخفاض يرحب المُلاك ببيع الاختيارات. وهذا هو الوقت المناسب لك لتخطو أولى خطواتك وتحقق ثروة كبيرة من خلال مبلغ نقدي صغير.

استغلال أموال الآخرين

قد تكون وسيلة ماكرة للاستثمار إلا أنها قد لا تحقق النجاح المأمول إذا لم تتم بشكل سليم مصحوب بالتفاهم بين الطرفين. ثمة أُناس أثرياء يمكنهم أن يقرضوا آخرين ممن يثقون فيهم ويتوسمون في إمكانية نجاحهم في عالم التجارة. وبالطبع فإنه يندر وجود مثل هذه العلاقة إلا أنها يمكن أن تتواجد عندما يسود الاحترام بين الطرفين، ويكون الطرف المقرض على يقين من أن أمواله ستعود إليه. ومنذ سنوات عديدة عندما كنت مبتدئًا في عالم التجارة قمت بإنشاء شركة قابضة تُسمى شركة "أو آند آر للاستثمارات" بالاشتراك مع أحد أصدقائي المحامين وهو إيڤان أوليستر الذي له باع كبير في مجال تجارة العقارات. والغرض من هذه الشركة كان يتمثل في شراء العقارات المرهونة التي حُبس رهنها وذلك عن طريق القضاء. وقد استطاع كل منا أن يجمع 500 دولار حتى تبدأ الشركة في العمل، إلا أن مبلغ الـ1000 دولار لم يكن يكفي. ومع ذلك لم نكن نملك أية أصول أو حتى علاقات مع أي بنك.

وقد كان لإيڤان خال ثري يُدعى "بين تشونسي" وقد أعجب بفكرتنا بشراء العقارات ذات الرهن المحبوس، كما كان يثق في نزاهتنا وقدراتنا. وفكرنا مبدئيًا في أن نعرض على "بين" أن يكون له حصة بالشركة تبلغ ثلث قيمتها. وقررنا أنه من الأسهل أن نصدر كمبيالة وندفع له فائدة بنسبة 17% وهو ما يزيد كثيراً عما كان يحصل عليه من حساباته بالبنوك. وبهذه الطريقة استطعنا أنا وإيڤان أن نقسم الربح بنسبة 50% إلى 50% بدلاً من تقسيمه على ثلاثة أشخاص. وقد أعجب "بين" ببساطة هذه الصفقة وأعطانا مبلغ 100 ألف دولار لنبدأ به مشروعنا. وعلى مدى السنوات العشر التالية استطعنا أن نشتري 350 عقاراً أو أرضًا أو مخزنًا أو غيرها من الممتلكات عن طريق

المزاد تحت إشراف القضاء ثم احتفظنا بها لفترة ثم بعناها مرة أخرى بأرباح وفيرة. واستمر "بين" في زيادة القروض وأخيراً خفَّض سعر الفائدة إلى النصف. واستطاعت شركتنا التي بدأت بـ 1000 دولار أن تحقق صافي قيمة يبلغ ملايين عدة من الدولارات خلال عُقد واحد.

اسأل المختص بالبنك

يعتقد الكثيرون أنه لا بد من توافر ضمانات إضافية حتى يتسنى لهم الحصول على قرض إلا أن هذا ليس صحيحًا دائمًا. اسأل المختص بالقروض بالبنك الذي تتعامل معه في شأن القرض غير المصحوب بضمانات إضافية. ليس ثمة لوائح مصرفية تمنع ذلك. وفي الحقيقة فالعملاء الأثرياء للبنك يقومون بذلك بصفة مستمرة، إذ يقترضون مبالغ ضخمة بالسعر الأساسي للفائدة أو أقل بضمان توقيعاتهم، ثم يقومون باستثمارها بسعر فائدة أعلى كثيراً من دون أن ينفقوا قرشًا من أموالهم.

ويمكنك أن تسلك الطريق نفسه على نطاق أصغر بكثير. أوضحْ أنك تريد مالاً لاستثماره في عقار يدر عليك دخلاً، ثم اسأل عن إمكانية الحصول على قرض بضمان توقيعك. فإذا كنت عميلاً جيداً للبنك وتتمتع بسمعة طيبة فمن المحتمل أن تحصل على مثل هذا القرض. اطلب قرضًا يفوق ما تتوقعه حتى يكون هناك فرصة للتفاوض والتوصل إلى حل وسط.

وسوف يحملك البنك فائدة بنسبة 1% أو 2% إضافة إلى سعر الفائدة السائد بالسوق. ولن تكون مُطالبًا بسداد الفائدة إلا عند سحب القرض. وعادةً ما تُمنح مهلة عام لسداد القرض على أساس تجديد القرض إذا سددته بالكامل من دون أن تطلب قرضًا آخر خلال فترة تتراوح بين ثلاثين إلى ستين يومًا. وعندئذٍ لا يكون بوسعك تجديد القرض فحسب - بل تُتاح لك فرصة زيادة مبلغ القرض أيضًا.

وإذا لم تبع العقار مرة أخرى خلال تلك السنة أو كنت قد كونت مبلغًا يُمكِّنك من سداد القرض ماذا تفعل؟ ينبغي أن تكون على قدرٍ من الدهاء. اطلب من زميلٍ لك في مجال التجارة أو أحد أفراد أسرتك أن يمنحك قرضًا مؤقتًا (ويُعرف أيضًا باسم القرض المكمِل). وعمومًا فلن تحتاج هذا القرض سوى لفترة تتراوح بين ثلاثين إلى ستين يومًا قبل أن تعود للبنك مطالبًا بآخر. لقد قدم لي المسؤولون بالبنوك مساعدات جمة على مدى سنوات حياتي العملية. وقد بدأت - في مُستهل عملي بمجال العقارات - بقرض بضمان توقيعي يُقدر بـ 3000 دولار أمريكي. وبعد عشر سنوات أصبحت قادرًا على اقتراض ما يزيد على مليون دولار من دون أية ضمانات سوى توقيعي.

التضحيات الحالية من أجل المزايا المستقبلية

إن أكثر الطرق تحفظًا ووضوحًا للحصول على مبلغ تدفعه كمقدم شراء لممتلكات استثمارية هو ادخار ذلك المبلغ. والعقبة الكبرى التي تعوق عملية الادخار تتمثل في ثقافتنا الاستهلاكية وعاداتنا الشرائية. والمواطن الأمريكي العادي لا يملك أية مدخرات. وفي الواقع فإن الكثيرين ينفقون أكثر مما يربحون. إننا نكلف أنفسنا ما لا نطيق فنشتري السيارات الفارهة والمنازل الفخمة والملابس الفاخرة وننضم لعضوية نوادٍ مُكلفة ونقضي عُطلات في أماكن غالية الثمن. ويُنكر معظمنا أننا لا نمانع في دفع فائدة بنسبة 18% أو 20% على كروت الائتمان الخاصة بنا. إنها عقلية الفقر.

إننا إذا قمنا بتحديد احتياجاتنا في مقابل رغباتنا فإننا نستطيع أن نضع خطة تساعدنا على ادخار مبلغ يصلح لأن يكون مقدمًا لشراء ممتلكات استثمارية. يمكننا أن نقتني سيارات صغيرة، وأن نبيع منازلنا الكبيرة التي تُضيِّق علينا الخناق بقروضها المرهقة والانتقال إلى بيوت نستطيع أن نتحمل تكلفتها - يمكننا أن نتناول العشاء في بيوتنا بدلاً من ارتياد المطاعم غالية الثمن، فالطعام ليس غاية في حد ذاته ولكنه وسيلة لمواصلة العمل.

إن التضحيات الصغيرة تضيف الكثير إلى المدخرات الكبيرة. ضع خطة مكتوبة واشرع في تطبيقها عمليًا. اشرك زوجتك وأسرتك في الحُلم وصِف لهم ما يمكن أن يتحقق مستقبلاً من جراء تضحيات صغيرة في الحاضر. وهذه هي عقلية الرخاء التي تجعلك تملك زمام حياتك الاقتصادية وتكبح جماحها.

حكاية الدراجة البخارية

استطاع أحد زملائي - يُدعى سكوت سايم - أن يقوم بأول مشروع استثماري له من دون أية أموال عندما كان طالبًا بالكلية. وهو اليوم مستثمر يمتلك ملايين عدة من الدولارات كما أنه يشغل منصب مدير فرع شركة CB في ميامي التي يملكها ريتشارد إليس. وها هي قصة "سكوت" كما رواها بنفسه:

"إن مبدأ التضحية في سبيل الرضا مستقبلاً هو ما تبنيته منذ وقت مبكر في حياتي العملية وهي لا تزال تُغطي جزءًا كبيرًا من شخصيتي ومواقفي اليوم بعد مُضي خمسة وعشرين عامًا من ذلك الحين".

عندما كنت شابًا بجامعة "ديوك" نشرت إعلانًا بالجريدة المحلية في شأن بيع سيارتي اليابانية الصنع مقابل عشرة آلاف دولار. وقد كانت تلك السيارة هدية من والديَّ بعد أن حصلت على إحدى البطولات الرياضية. وقد كنت بحاجة إلى المال لاستثماره في سوق الأسهم أو العقارات. وكنت قد قمت ببعض العمل لدى شركة سمسرة متخصصة في مجال الأسهم في بدايات ذلك العام، وكنت تواقًا إلى البدء في إستراتيجيتي الاستثمارية. وكانت خطتي تتلخص في بيع السيارة الكبيرة وشراء مركبة صغيرة للتنقل داخل الحرم الجامعي.

استجاب للإعلان شخص يُدعى شيب تشيسون وهو يعمل سمسارًا للعقارات. وبعد مفاوضات عدة استطعت أن أبيع السيارة الكبيرة مقابل مبلغ

مقدم دفعه "شيب" أخيراً لمنزل مزدوج كان ثمنه 60000 دولار أمريكي، فأعطيته السيارة وأصبحت وكأنني أنا الذي دفعت مقدم المنزل حتى نغلق الصفقة. وكان هذا الاستثمار يُدِّر حوالي 2000 دولار سنويًا قبل خصم الضرائب من عائد الإيجارات. وبعد أربع سنوات - وخلال السنة النهاية لي بالجامعة - تم تثمين العقار بـ 70000 دولار أمريكي.

وما حدث هو أنني استطعت أن أضاعف من مبلغ الاستثمار لديَّ مع الحصول على عائد نقدي شهري. وبعد أن انتهيت من سداد ثمن أول عقار لي كان لديَّ رصيد بالبنك يبلغ 20000 دولار، وأخذت أتلمس طريقي نحو استثمار أكبر وأفضل. وفي الوقت نفسه فإن الموتوسيكل الذي كان يُقدر بـ 300 دولار - آنذاك - قد أفادني كثيراً خلال السنوات الأربع التي قضيتها بالجامعة.

وبعد التخرج قمت بسحب الـ 20000 دولار أمريكي التي حصلت عليها مقابل بيع المنزل المزدوج ودفعتها كمقدم ثمن لعقار يتكلف 180000 دولار ويقع بجوار بُستان لجوز الهند في ولاية ميامي. ولم يكن العائد الذي أحصل عليه من نشاط سمسرة العقارات يكفي لتغطية قرض الرهن العقاري. ومن ثَم فقد قمت بتحويل إحدى الغرف بالمنزل إلى غرفة نوم صغيرة ذات شرفة خشبية تعلو كلاً من الغسالة والمجفف. وقد كان هذا الجزء ملحقًا بالمبنى بعيداً عن المسكن الرئيسي. واستطعت بالتالي أن أؤجر المسكن الرئيسي وتغطية قدر كبير، من أقساط الرهن العقاري. وأصبحت التزاماتي المترتبة على امتلاكي للمنزل والعيش في تلك الغرفة الصغيرة لا تتعدى 350 دولاراً شهريًا. إنه ليس سحراً، ولكنني بعت المنزل بعد عامين مقابل 225000 دولاراً بعائد قدره 45000 دولار في حين أن مبلغ الاستثمار لم يكن يتجاوز 20000 دولار.

لقد ركزنا اهتمامنا في هذا الفصل على مساعدتك على إدراك مدى سهولة

الحصول على المال اللازم للاستثمار. وفي الواقع ربما يتوافر لديك ذلك المال من دون أن تدري، كما أن هناك الكثير من الخيارات المالية في متناول يدك. ونحن الآن على استعداد للانتقال إلى الإستراتيجية الأكثر أهمية في هذا الكتاب ألا وهي المعايير الستة التي أشرنا إليها من قبل، وهي مكونات الطريقة المؤدية للنجاح التي تضمن لك شراء الممتلكات المناسبة.

الخلاصة

يرغب الكثيرون في زيادة ثرواتهم. إذاً لماذا يتوقف السواد الأعظم من الناس عن مواصلة الرحلة حتى أن تبدأ؟ قد يرجع ذلك إلى اعتقادهم بضرورة توافر الكثير من المال اللازم للاستثمار. وإذا كانوا يعنون بكلامهم الاستثمار في مجال الأسهم والسندات أو أية وسيلة أخرى من وسائل الاستثمار فربما كانوا على حق في ذلك الاعتقاد إذ يُستثنى من ذلك الاستثمار في العقارات، فهو مجال لا يتطلب سوى قدرٍ من الذكاء ومبلغ صغير من المال. وهذا يرجع إلى الاختلاف في مجال التمويل العقاري إذ ليس من المهم حجم ما تملكه من مال ولكن المهم هو أنت.. كم تساوي؟ وقد أورد أحد التقارير الحكومية حقيقة أن الأمريكيين أصبحوا يساوون الكثير عن ذي قبل.

لقد أصدرت هيئة الاحتياطي الفيدرالي تقريراً بعنوان "التدفق النقدي" وذلك في بداية العام 2007 واختُتم التقرير بأن الأمريكيين أصبحوا أكثر ثراءً في نهاية العام 2006 بنسبة 7.4% عما كانوا عليه في نهاية 2005. وقد تركزت القياسات على صافي القيمة لدى الأسر، وهو ما يعني مدى ثراء الأسرة بعد الوفاء بالتزاماتها المالية مثل الديون الخاصة بكروت الائتمان والرهون وغيرها وخصمها من الأصول الموجودة كالمباني والسيارات وأموال المعاشات... إلخ. ورغم أن الكثير من الأمريكيين لا يدخرون نقوداً إلا أن الإحصائيات توضح أن نسبة صافي القيمة للمستهلكين في مقابل الدخل تشهد زيادة مطردة منذ العام 2002.

وبالنسبة لمن يخوضون مجال الاستثمار للمرة الأولى فإن من أهم جوانب الاستثمار العقاري هو مرونة التمويل. فيمكنك أن تقترض بضمان ما تملكه من أصول أو أن تنشئ شركات تضامن أو تطبيق نظام الاختيارات لشراء عقار ما، وربما استطعت أن تقنع البنك الذي تتعامل معه بمنحك قرضًا مناسبًا بناءً على تاريخك وسمعتك في التعامل معه. كل هذه الخيارات متاحة لأن الاستثمار العقاري قد يحتاج إلى مساندة الآخرين. ومن المؤكد أن هدفك هو أن تكوِّن ثروة لنفسك ولكن في الوقت نفسه تسعى كل من البنوك وشركات الرهن العقاري وآخرين إلى تحقيق الربح أيضًا، وهو ما يجعلهم على استعداد لمساعدتك على إيجاد الوسائل اللازمة للاستثمار حتى إذا اعتراهم بعض القلق. إن حجم الخيارات المتاحة لإيجاد المال اللازم للاستثمار هو أمر يدعو للدهشة لدرجة أنه يمكنك - في بعض الحالات - أن تُبرم صفقة استثمارية في مجال العقارات من دون أن تنفق شيئًا من أموالك الخاصة. وغالبًا ما يغفل المستثمرون الجُدد عن بعض الموارد المُتاحة لديهم التي قد تكون ذات قيمة كبيرة.

لقد كانت وسائل التمويل فيما مضى محدودة ومباشرة، أما في السنوات الأخيرة فقد استحدثت عروض جديدة أصبحت ضمن خيارات التمويل المتزايدة. والمقرضون على استعداد لمساعدتك للحصول على ما تحتاجه من مال ولكن لا بد أن تعرف مواردك جيداً قبل اللجوء إليهم. وينبغي عليك معرفة الأوضاع بسوق الرهن العقاري وفهم جميع الخيارات المتاحة. وإذا كنت تتمتع بالقدرة على الابتكار فثمة مجموعة من البدائل غير النقدية المتاحة وكل ما عليك هو أن تحدد تلك البدائل.

والولايات المتحدة لم تعد تعتمد على الاقتصاد النقدي. وعلى المستثمرين في مجال العقارات - بما في ذلك أنت نفسك - أن يكونوا على استعداد لتفهُّم ذلك.

الجزء الثاني

المعايير الستة الرئيسية

يطمح كل فرد في إيجاد طريقة سحرية وسريعة لتحقيق الثروة. ولسوء الحظ فإن تلك الطريقة لا وجود لها. ولحسن الحظ فالثروة يمكن أن تتحقق من خلال وسائل مألوفة أو تقليدية إلى حدٍ ما. إذا استطعت أن تفهم خبايا مجال الاستثمار في العقارات، وإذا ما طبقت المعلومات التي حصلت عليها من هذا الكتاب وقمت بتعميق خبراتك الأولية الناتجة عن بيع العقارات وشرائها فحينئذٍ تكون على أول طريق النجاح.

وعلى مدى هذا الطريق هناك ستة مبادئ أساسية يمكنها المساعدة على إنجاح الصفقة العقارية أو إفشالها. وتلك هي المفاهيم الأكثر أهمية التي تتعلمها هنا، وأسميها أنا "المعايير الستة الكبرى". وإذا ما أتقنت تطبيق تلك المبادئ وتطويعها لصالحك ستكون الثروة في متناول يدك، وسنتناول تلك المبادئ الستة بالتفصيل من خلال الفصول الستة التالية مع توضيح السبب في أهميتها وكيفية دمجها ضمن إستراتيجية الاستثمار العقاري لديك.

عندما أقوم بعقد دورات دراسية بالجامعات، أو حلقات أخرى تقدم لأعضاء هيئة السماسرة فإن هذه المعايير الستة تشكل حجر الأساس في كل منها. وهناك الآلاف ممن حصلوا على تلك الدورات وأحسنوا تطبيق تلك المعايير واكتشفوا الطريق نحو الثراء ويمكنك ذلك أيضًا إلا أنه لا يكفي مجرد فهم تلك المعايير وتطبيقها، بل يجب أن تنفذها بالترتيب لأن كلاً منها مترتب على عناصر المعيار السابق له.

والمعايير الستة هي :

1 - الموقع .

2 - جودة المبنى وكفاءة التصميم .

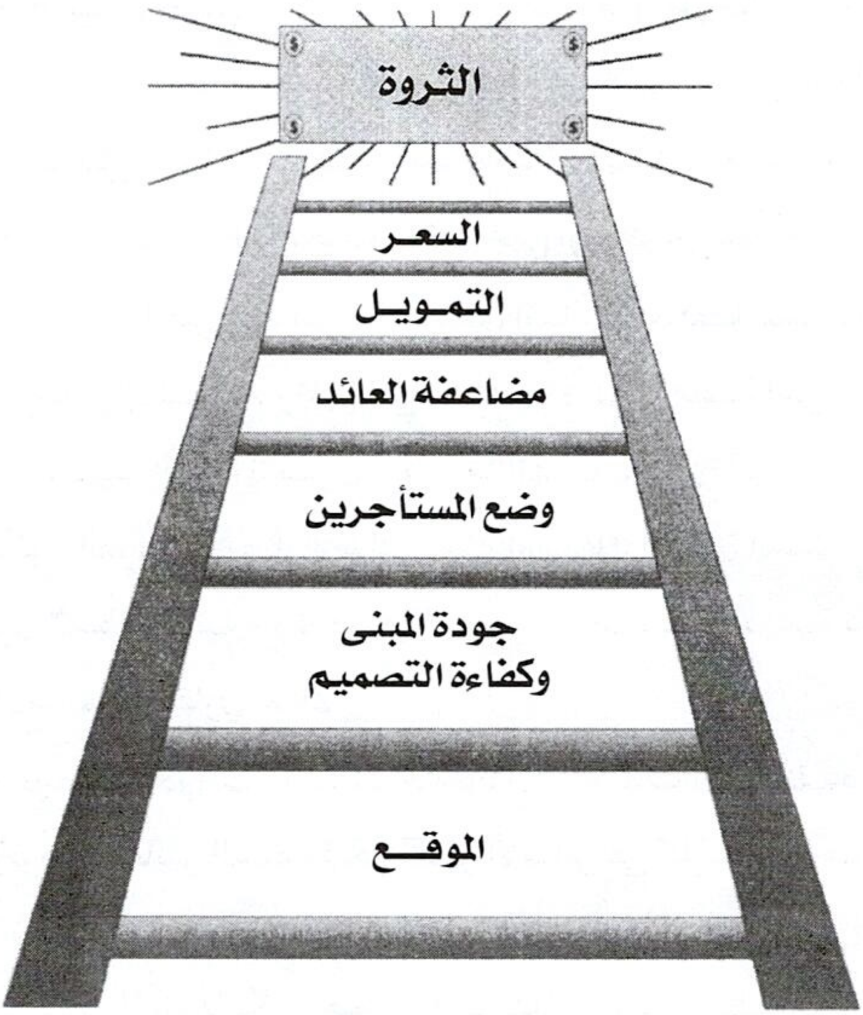
3 - وضع المستأجرين .

4 - الصعود إلى أعلى .

5 - التمويل .

6 - السعر .

ويوضح الشكل 5 - 1 المعايير الستة الرئيسية :



الشكل 5 - 1 سُلّم المعايير الستة الرئيسية لتحقيق ثروة من الاستثمارات العقارية.

وسأقدم تعريفًا لكل من هذه العناصر الجوهرية الستة من خلال تجربتي في مجال الاستثمار العقاري. فمع كل صفقة تالية كنت أعقد بعض المفاوضات حتى تعرفت على بعض العناصر المشتركة بين الصفقات كافة. وهذه المكونات الستة ما هي إلا جزء من سلسلة من الخطوات المتتالية التي تمكنك من تحديد العقار المناسب وشرائه بالسعر المناسب. إن مشترياتك في مجال العقارات تُعد أمرًا بالغ الأهمية لتحقيق أهدافك المالية فهي تؤدي دورًا يفوق ما تؤديه مبيعاتك.

إنك تجمع ثروتك من خلال ما تشتريه من ممتلكات وفقًا للمعايير الستة. وهذا صحيح، فشراؤك للعقار - وليس بيعه لاحقًا - هو مفتاح الثروة. إذا وجدت عقارًا يتجلى فيه الفن المعماري ويطل على مناظر جميلة جيدة فهذا لا يعني الكثير إذا كانت الإيجارات بالسعر السائد في السوق، وكانت عقود الإيجار طويلة الأجل، والعقود المجددة لا تنطوي سوى على زيادات طفيفة. مثل هذا المبنى قد يحظى بإعجاب أصدقائك ولكنه لا يُعد فرصة لزيادة دخلك وبالتالي زيادة قيمة المبنى.

والأمر لا يحتاج إلى حذاقة عالم كي نعرف أن قيمة أي عقار استثماري تتوقف على ما يدره من دخل. والاستراتيجية المُثلى هي أن تشتري مبنى يشتمل على إيجارات تقل كثيرًا عن السعر السائد بالسوق، وأن تكون مدة عقود الإيجار قصيرة نسبيًا مع عدم وجود فرصة لتجديدها. وفي ظل هذا الوضع يمكنك أن تزيد الإيجارات وبالتالي يزيد دخلك من العقار ونتيجة لذلك تزيد قيمة العقار نفسه.

وربما تعتقد أنني أفضل منك لأن خبرتي بهذا المجال تمتد إلى ثلاثين عامًا. قد يكون هذا صحيحًا إلا أنه يمكنك - في آخر الأمر - أن تحقق النجاح نفسه الذي حققته أنا وربما أفضل إذا ما بدأت الآن وتمسكت بالمعايير الستة المذكورة. إنه ليس بالأمر العسير.

تذكر أن أيًا من المكونات لا يمكنه أن يعمل بمعزل عن الآخر فهي تتواءم مع بعضها بعضًا لتشكل لك في النهاية منظومة استثمارك.

الفصل الخامس

الموقـع

غـرس بـذور الاستثمـار

عندما تشرع في البحث عن ممتلكات استثمارية تجد أن من أهم الأسئلة التي تتبادر إلى ذهنك هو "أين؟" إنه الموقع. . العامل الأول من العوامل الستة الهامة وأكثرها أهمية ويُعد عنصراً حاسماً في تحقيق النجاح. إن أولئك الذين يشترون عقارات - أو غيرها من الممتلكات - في مواقع معينة سيشعرون بالأمن والأمان مع استثماراتهم، فنادراً ما تقل قيمة ممتلكاتهم بل الأرجح أن تزداد بمعدل غير عادي مع مرور الوقت.

إن معظم المستثمرين الناجحين حققوا ملايين عدة من الدولارات عن طريق شراء ممتلكات في أفضل المواقع رغم أن هذا يعني أنهم سيبذلون جهداً أكبر ويقضون وقتاً أطول في مجرد البحث عن العقار المناسب. ويقول بوب جالاهار - وهو أحد المستثمرين القدامى في مجال العقارات في جنوب فلوريدا - : "إنه من السهل إيجاد المال اللازم للاستثمار ولكن الصعب هو إيجاد الصفقة المناسبة من خلال هذا المال".

وكثيرة هي العناصر التي تجعل موقعًا ما مرغوبًا عن غيره. وهذه العوامل تشمل المستوى الاقتصادي والاجتماعي لمن يعيشون أو يعملون إلى جوار ذلك العقار ومدى قربه من وسائل المواصلات العامة، ومعدلات الجريمة في تلك المنطقة ومدى قربه من الجامعات المرموقة والخدمات الطبية ومدى ازدحام المرور به والقيود المفروضة على

المنطقة إن وجدت ومستوى المدارس بها، ومدى توافر أقسام الشرطة ومراكز الإطفاء وحتى سمعة أعضاء الحكومة المحلية في تلك المنطقة.

ومن المهم أيضًا معرفة نوع الممتلكات التي تسعى لشرائها سواء كانت مبنى سكنيًا أو مركزًا تجاريًا صغيرًا أو مبنى مكتبيًا أو مجموعة من المخازن، فنوع الممتلكات هو الذي يحدد "أين" في استراتيجيتك الاستثمارية. وإضافة إلى ذلك فعليك أن تأخذ في اعتبارك أن الموقع لا يتسم بخصائص ثابتة فجاذبية الموقع قد تتلاشى تدريجيا والجيران الممتازون قد يتناقصون ليحل محلهم آخرون يفتقرون إلى المستوى اللائق اجتماعيا واقتصاديًا. إنك لا تستطيع أن تتحقق من مدى ملاءمة العقار لأهدافك الاستثمارية من دون أن تستعرض بعض العوامل المرتبطة به.

إن عوامل الجذب بمنطقة ما قد تنتقل لغيرها مع تطور الأوضاع في البلاد. فقبل انتشار السيارات كان التطوير يتركز على المدن وهذا يرجع ببساطة إلى أنه لم يكن ثمة وسيلة سهلة أمام الكثير لاقتحام الصحراء الواسعة المحيطة بالمدن والمناطق الحضرية. ومن أكثر المدن قدمًا في الولايات المتحدة هي فلاديلفيا وأنابوليس على سبيل المثال، ويرجع تاريخها إلى القرن السابع عشر.. مثل هذه المناطق الحضرية التي شهدت نموا سريعًا خلال القرن الثامن عشر بما في ذلك ولاية بوسطن ونيويورك ونيو أورلينز.. كل تلك المدن ما زالت تُحاط بأماكن مجاورة ذات مبانٍ أنيقة تحظى بالصيانة اللازمة ومعظم هذه المباني مسجل بالسجل القومي للمناطق التاريخية.

وبمجرد انتشار المركبات وشيوع استخدامها بدأت تزدهر التجمعات حول المدن. ومع ازدياد عدد السكان بالولايات المتحدة دخلت البلاد منعطفًا حاسمًا يتمثل في كيفية توحيد نظام النقل العام بالبلاد. وقد عالج وايت آيزنهاور - الرئيس الأمريكي الأسبق - المشكلة بشكل رسمي خلال الخمسينات من القرن الماضي عندما استحدث نظامًا فيدراليًا للطرق الرئيسية. وقد كانت تلك المبادرة هي نقطة الانطلاق التي مهدت

الطريق للنمو والتغير الذي شهدته البلاد فقد ارتفع المستوى الاقتصادي والاجتماعي في الضواحي بحيث أصبحت اليوم من أهم الأماكن التي يمكن الاستثمار فيها. وفي بعض المناطق الحضرية الأكثر قدمًا انتقلت الوظائف والأنشطة المهنية والتجارية خارج المدن إلى الضواحي ففي منطقة ديتروا الحضرية مثلاً ينتقل الكثيرون من ضاحية لأخرى للعمل وليس من الضاحية إلى وسط المدينة.

لقد كان لهذه التغيرات في النمو السكاني آثار مباشرة على تطور الممتلكات التجارية بما في ذلك المباني السكنية ومراكز البيع بالتجزئة والمباني المكتبية والمصانع... إلخ. وبذلك ازدادت أهمية الموقع بحيث أصبح عاملاً على هذا القدر من الأهمية.

تقييم المواقع

نظرًا لأن سماسرة العقارات والمستثمرين بدأوا ينظرون إلى الأماكن التي تنتشر فيها المباني من منظور ما قد تحمله من عوامل جذب. ولقد ظهر نظام لترتيب مستوى العقارات حسب مواقعها بشكل رسمي، فقد بدأ السماسرة والمستثمرون في الإشارة بالرمز (أ) للعقارات التي يرون أنها تقع في أكثر المناطق رقيًا، وبالرمز (ب) إلى الممتلكات التي تقع في مناطق على مستوى جيد، وبالرمز (جـ) للمناطق المعقولة. وهذه الفئات رغم أنها ليست ذات أساس علمي إلا أنها تمزج بين الاعتبارات الذاتية والموضوعية معًا. وهذا يعني أنه عندما يشير الأفراد - في مجال العقارات - إلى تلك الفئات معبرين بها عن مستوى كل منطقة فإن زملاءهم يتفقون معهم في الرأي. فكر في مناطق مختلفة يزخر بها مجتمعك وقُم بتصنيفها إلى فئات حسب موقعها واطلب من أصدقائك وجيرانك أن يفعلوا مثلما فعلت. أعتقد أنك ستكتشف أن النتيجة النهائية متطابقة تمامًا.

ونظرًا لوجود آراء ذاتية فلن يتفق الجميع دائمًا على ما يندرج تحت كل من تلك الفئات. ولكن يندر أن تجد أُناسًا يصنفون بعض المناطق تحت الرمز (أ) في حين يصنفها

الغالبية العظمى تحت الرمز (جـ). ورغم أن هذا التصنيف يشوبه بعض العيوب إلا أنه يفيد في تحديد الأماكن التي تتماشى مع أهدافك الاستثمارية. وحتى تفهم جيداً كيفية تصنيف الأماكن المختلفة دعنا نتناول بالتفصيل الفئات الثلاث التي يأخذها المستثمرون في اعتبارهم.

الأماكن التي تنتمي للفئة (أ)

هنا نجد التجمعات الراقية المنشأة منذ سنوات عديدة، في المناطق التي تتوسط المدن والتي تنتمي لهذه الفئة ربما تكون المباني قد أنشئت منذ مائة عام. وتضم أواسط المدن مزيجًا بين جميع أنواع الممتلكات فقد نجد مباني فاخرة ذات أسعار مرتفعة وملكيات مشتركة مؤجرة بأسعار خيالية وتُباع بأثمان باهظة، كما سنرى ناطحات السحاب من المباني المكتبية والمؤجرة لكبرى الشركات والمؤسسات. إن شراء أية ممتلكات في مثل هذا الموقع يتطلب دفع مبلغ مقدمًا لندرة الأراضي المتاحة لإنشاء المزيد من المباني في تلك المنطقة. وفي واقع الأمر فإن المباني القديمة التي لا تجدي صيانتها يتم هدمها لإفساح الطريق لإنشاء غيرها. وعلى رغم ذلك فإنه يجب أن تأخذ في الاعتبار أنه ليست كل المناطق في أواسط المدن تندرج تحت الفئة (أ). فقد نجد مباني تنتمي للفئة (ب) أو (جـ) في وسط المدينة.

وفي الوقت نفسه فالأماكن التي تنتمي للفئة (أ) بالضواحي عادةً ما تكون قريبة من أماكن الترفيه والخدمات الضرورية. وهذه التجمعات غير الحضرية تقع إلى جوار مناطق ذات منازل غالية الثمن يقيم فيها الأثرياء. وبالتالي فإن من يستأجرون مباني تنتمي إلى الفئة (أ) يدفعون إيجارات مرتفعة تفوق مثيلتها بالتجمعات الأخرى.

وسائل النقل: من المؤكد أن وسائل النقل تتوافر في أي مكان ولكن بالنسبة للفئة (أ) فنظراً لأن المنازل والممتلكات التجارية أنشئت أولاً فإن وسائل

النقل قريبة عمومًا من تلك المباني. وفي كثير من الحالات لا يستدعي الأمر الانتقال إلى طريق رئيسي سريع حتى تبلغ مقصدك. ومع ذلك فثمة طرق سريعة وأخرى رئيسية متاحة لقاطني العقارات بالفئة (أ). وتتميز تلك الفئة بسهولة وسرعة الوصول إلى المباني المكتبية الهامة كالوزارات والشركات المرموقة التي تقدم خدمات متخصصة أو إلى محال البيع بالتجزئة.

التسوق: تتسم التجمعات التي تنتمي للفئة (أ) بانتشار مراكز التسوق بشكل كبير إذ لا يقتصر الأمر على وجود "المولات" التي تشتمل على محال للبيع بالتجزئة لجميع السلع والمستلزمات بل نجد أيضًا محال أخرى لتلبية جميع احتياجات قاطني تلك المناطق إلى جانب العديد من المطاعم. ويتعامل مع محال البيع في تلك المراكز التجارية زبائن من الطبقة الأرستقراطية، وتتميز تلك المحال بارتفاع أسعار سلعها عن سائر المناطق الأخرى. وتحمل المناطق بالفئة (أ) بالعديد من المباني المكتبية المتخصصة كالشركات والمؤسسات المختلفة، إذ يزاول قاطنو تلك المناطق أعمالهم ويمارسون أنشطتهم، كما يأتي إليها بعض المقيمين في المناطق الأخرى الأقل رقيًا لأداء مصالحهم.

الخدمات الطبية: إن المرضى الأثرياء من كبار السن لا يمكنهم أن يقطعوا مسافات بعيدة للوصول إلى المستشفى أو عيادة الطبيب، لذلك تحفل تلك المناطق عادةً بكبار الأطباء المتخصصين بالعيادات والمستشفيات المختلفة التي تتطلب إيجارات عالية وعادةً ما تصل نسبة الإشغال بها إلى 100%. لذا فإن الحاجة إلى المستشفيات تظهر في كل الفئات وأفضل

المستشفيات لا تقتصر على الفئة (أ) فقط ولكنها تتواجد أيضًا في مناطق الفئة (ب).

الأماكن الثقافية وأماكن التسلية والترفيه : وثمة سمة أخرى تتميز بها المناطق بالفئة (أ) وهي انتشار المسارح والمطاعم الفاخرة ودور السينما والنوادي الرياضية والمزارات الثقافية وهي لا تبعد كثيراً عن بعضها بعضًا. وتدفع المطاعم إيجارات باهظة لأصحاب المباني التي تشغل المطاعم جزءاً منها وبالتالي فهي تقدم وجبات غالية الثمن بما يفوق مثيلتها في سائر المناطق الأخرى. إضافة إلى ذلك تحتل كل من النوادي الخاصة والمنافذ الثقافية والمعارض الفنية مكانة خاصة وتتسم بجاذبيتها الشديدة..

المدارس : تتميز مدارس الفئة (أ) العامة والخاصة بسمعة طيبة ومستوى ممتاز. وكثير من القادرين ماديًا يقومون بشراء منازل في الأماكن التي تتسم بارتفاع مستوى مدارسها. أما الجامعات فغالبًا ما تقع على مسافة معقولة (على الرغم من أن كثيراً من أرقى الجامعات في الولايات المتحدة لا تقع ضمن الفئة (أ).

دور العبادة : يرغب الأثرياء في المناطق الراقية في أن تكون المسافة بينهم وبين دور العبادة قريبة إلى حدٍ ما وهي تشمل الكنائس الفخمة ومعابد اليهود الشهيرة إضافة إلى المدارس الدينية الكبرى التابعة لها. والغرض من تلك الدور لا يقتصر على إقامة الشعائر الدينية فحسب ولكنها تحفل بكثير من الأنشطة الاجتماعية والثقافية.

العرض والطلب : عادةً ما يتعدى الطلب على الإيجارات في الفئة (أ) ما هو معروض منها. وهذا ينطبق على المباني السكنية ومحال البيع بالتجزئة والمباني المكتبية (الشركات) ونظرً لارتفاع الإيجارات يحصل أصحاب

هذه الممتلكات على صافي دخول متزايدة. وفي الوقت نفسه تزداد قيمة الممتلكات بالفئة (أ) عموماً بنسبة تفوق كثيراً مثيلتها في سائر المناطق الأخرى. ومن ناحية أخرى فالاستثمار في تلك المناطق يُصاحبه شعور بالأمن والأمان ولكنه يُعد الأصعب من نوعه إلا أن الصبر والمثابرة يتيح لبعض المستثمرين اغتنام تلك الفرص الذهبية.

الضرائب على الممتلكات: عادةً ما يدفع أصحاب العقارات في هذه المناطق الحد الأقصى من الضرائب على الممتلكات، كما أن الضرائب على العقارات التي تدر دخلاً بالفئة (أ) تكون أيضًا أعلى من غيرها. وهذا يرجع ببساطة إلى ارتفاع القيمة التقديرية لتلك العقارات. وفي كثير من الحالات يمكن أن تنتقل ضريبة الممتلكات - ومعظم النفقات الأخرى - إلى المستأجرين للاضطلاع بها، فمثلاً تتضمن عقود الإيجار الخاصة بأصحاب المراكز التجارية والمباني المكتبية بعض البنود التي تطالب المستأجرين بسداد حصتهم من الزيادة في الضرائب على الممتلكات **ونفقات التشغيل**. ومن ثم فإن زيادة النفقات لا يتحملها الملاك وحدهم.

ونادراً ما نجد مثل هذه البنود في عقود الإيجار الخاصة بالمباني السكنية إذ إن عقود الإيجار بها تكون - عمومًا - قصيرة الأجل، ويمكن لملاك المباني أن يزيدوا من قيمة الإيجارات. وكما ذكرنا فالملاك في هذه المناطق يدفعون أعلى الضرائب على ممتلكاتهم وهذا يرجع إلى أسباب عدة منها أن المدارس هناك تخضع عموماً لإدارة جيدة كما يعمل بها مدرسون أكفاء وتدرس بها مناهج متقدمة، أما الطرق فهي معبدة وأقسام

الشرطة ومراكز الإطفاء على قدرٍ عالٍ من الفعالية والاستجابة السريعة. إضافة إلى ذلك فالمتنزهات وأماكن الرفيه عادةً ما تكون في أفضل حالاتها. ولذلك فعندما ترتفع الضرائب في تلك المناطق فهو أمر عادي لكنه بالنسبة للمناطق الأقل مستوىً يُعد أمرًا مُبالغًا فيه، ويستطيع كل من المستثمرين والمقيمين بالفئة (أ) أن يتحملوا مثل هذه الضرائب الباهظة.

التثمين: رغم أن الطلب بالفئة (أ) - كما ذكرنا - يفوق دائمًا العرض فهذا لا يعني عدم وجود أية فرص استثمارية. ومع ذلك فعندما يتم إخلاء مبنى سكني أو محل تجاري أو مكتب فعادة ما يؤجر مرة أخرى فورًا وتتراوح نسبة الإخلاء السنوية في تلك المناطق من 1% إلى 3%. وقد تكون هذه النسبة أعلى من مثيلتها بكثير في مناطق أخرى. ونظرًا لارتفاع نسبة الإشغالات وزيادة مبالغ الإيجارات يتوافر عنصر الأمان فيما يتعلق بالاستثمار في تلك المناطق. ويتوقف معدل العائد من الاستثمار على وضع عقود الإيجار والبنود التي تتضمنها فقد يكون ذلك العائد معقولاً وقد يكون مرتفعًا.

الأماكن التي تنتمي للفئة (ب)

تشترك الأماكن في هذه الفئة مع مثيلتها بالفئة السابقة في بعض السمات إلا أن مستويات المعيشة تختلف قليلاً في غالبية الأحوال إلى جانب غياب بعض الخصائص والسمات بتلك الفئة. وعمومًا فإن من يسكنون في المباني التي تنتمي للفئة (ب) هم من الطبقة الوسطى، وهم يعيشون في مجتمعات جيدة المستوى بينما تنخفض الأسعار إلى حدٍ كبير عن مثيلتها بالفئة (أ) وهو ما يجعلها أكثر جذبًا للاستثمارات.

ونظرًا لأن الأماكن بالفئة (ب) لا تحظى بالإقبال نفسه الذي تحظى به الأماكن بالمستوى (أ) فهناك مساحات من الأراضي المتاحة للبناء عليها. وهذا يعني أن عامل العرض والطلب يختلف عن مثيله بالمستوى (أ). فالطلب - في بعض الحالات - قد يفوق العرض ولكن عمومًا نجد أن المعروض يتجاوز معدل الطلب. ويمكن التحقق من ذلك عن طريق ارتياد الشوارع الرئيسية جيئةً وذهابًا لترى عدد المحال الخالية بالمراكز التجارية ومراكز البيع بالتجزئة وهو ما يشير إلى ارتفاع نسبة الأماكن الخالية في المنطقة. وإذا ما نظرنا إلى كل من المباني المكتبية والسكنية الخالية فقد نتعرف أيضًا على الفئة التي تنتمي إليها تلك المباني. وليس من المستغرب أن تصل نسبة الإخلاء في مناطق الفئة (ب) إلى 5% أو أكثر.

وتكثر - في مناطق الفئة (ب) أيضًا - المنازل المعروضة للبيع. ونظرًا لأن المباني التجارية هي انعكاس للمباني السكنية في مكان ما فإن ارتفاع نسبة المنازل المعروضة للبيع يعني عادةً زيادة عدد المباني الخالية سواء كانت سكنية أو تجارية أو مكتبية. وبالتأكيد فثمة كثير من الاستثناءات ولكن كقاعدة عامة كلما زاد عدد المنازل المعروضة وطالت فترة عرضها كلما زادت نسبة الإخلاء بالمباني التجارية.

النقل : غالبًا ما يستخدم المقيمون في مناطق المستوى (ب) وسائل المواصلات العامة بما في ذلك النقل الجماعي إذا كان متاحًا.

التسوق : تنتشر في هذه المناطق المحال التجارية التي تُجري خصومات على بضائعها إلى جانب المحال المتجاورة والمراكز التجارية المحلية التي عادةً ما تتعامل مع زبائن من الطبقة الوسطى. والمولات التجارية المؤجرة في تلك المناطق تشتمل على محالٍ جيدة المستوى ومطاعم صغيرة ومحال لإصلاح الأحذية وما شابه ذلك.

الخدمات الطبية : نجد أن الأطباء البشريين وأطباء الأسنان والمتخصصين في تقديم الخدمات الطبية بمناطق المستوى (ب) هم على القدر نفسه من الكفاءة الذي يتمتع به زملاؤهم بالمستوى (أ)، ولكن نظراً لأنهم يعالجون المرضى من الطبقة الوسطى فإنهم يبحثون عن عيادات بإيجارات معقولة. وبالتالي تقل أهمية شكل المبنى الطبي وجودة تصميمه عما عليه بالفئة (أ).

المزارات الثقافية وأماكن التسلية : يتوافر في تلك المناطق مسارح وقاعات للحفلات الموسيقية ومطاعم وكلها على مستوى جيد ولكنه يقل عن مثيله بالفئة (أ) والأسعار في تلك الأماكن معقوله فالجاذبية لا تمثل عاملاً هاماً هنا.

دور العبادة : مثلهم مثل مواطنيهم بالفئة (أ) يرغب قاطنو مناطق المستوى (ب) في ألا تكون دور العبادة كالكنائس والمعابد وغيرها بمنأى عن أماكن سكنهم إذ إن تلك الدور لا يقتصر استخدامها على أداء الشعائر الدينية فحسب ولكنها تُعد - أيضًا - أماكن للقاءات الثقافية والاجتماعية.

المدارس : ربما تكون المدارس العامة بمناطق الفئة (ب) على مستوى ممتاز وفقا لمستوى التدريس ونوعية البرامج أو المناهج المقدمة.

العرض والطلب : تنخفض الإيجارات بالفئة (ب) عن نظيرتها بالفئة (أ) وتمثل المباني التجارية انعكاسًا للمباني السكنية. وعمومًا فقد تنخفض الإيجارات بنسبة 25% عما هي عليه بالفئة (أ)، كما أن استئجار شقق سكنية أو مكاتب خالية يستغرق وقتًا أطول.

وعلى النقيض من مناطق المستوى (أ) نجد أن العرض يفوق الطلب.

وفي المستوى (أ) قد لا تتوافر أراضٍ للبناء عليها أما بالنسبة للمستوى (ب) فهناك الكثير من المواقع التي يمكن البناء عليها. ولذلك فعندما تُنشأ شقق أو مكاتب أو محال جديدة يزداد عدد الشقق أو المكاتب الخالية بالمباني القائمة وبالتالي فقد تنخفض الإيجارات. وعلى حين نجد أن نسبة الإخلاء بالفئة (أ) تتراوح بين 1% إلى 3% فإن نسبته بالفئة (ب) تبلغ 5% أو أكثر.

الضرائب على الممتلكات: من بين العوامل الأساسية في تقدير مبلغ الضريبة على الممتلكات هو صافي الدخل الذي تدره المباني. وإذ إن المباني التي تنتمي للمستوى (ب) عادةً ما تدر صافي دخل أقل من قيمتها العقارية - والضرائب المستحقة عليها - منخفضة نسبياً.

التثمين: نظراً لزيادة العرض عن الطلب فإن نسبة إخلاء المباني بشتى أنواعها بالفئة (ب) أعلى كثيراً منها في مناطق الفئة (أ) ويُستثنى من ذلك الإيجارات التي تقل عن المعدلات السائدة بالسوق. وفي هذه الحال تدر المباني دخلاً أقل وتنخفض بها نسبة الإخلاء ويكون عائد الاستثمار فيها أكبر مما هو متوقع في أي مكان آخر. وإذا كان تصميم المبنى جذاباً ربما تصل قيمته إلى ما يعادل قيمة مبنى بالمستوى (أ).

الأماكن التي تنتمي للفئة (جـ)

تختلف طبيعة هذه الأماكن عن الفئتين السابقتين. فالمنازل متواضعة والدخل الأسري أقل مما هو عليه بالفئة (ب) وأقل كثيراً بالمقارنة بالفئة (أ). والممتلكات التجارية تعكس أيضاً الوضع السائد بالممتلكات السكنية مع انخفاض الإيجارات بكل منهما. ويقطُن الناس وفقاً لهذه الفئة في مساكن هامشية إلى حدٍ ما.

النقل: على رغم بُعد المسافة بين الشقق السكنية والطرق الرئيسية والسريعة

فالقليلون هم الذين يمتلكون سيارات. والأرجح أن يعتمد السواد الأعظم منهم على الحافلات ومترو الأنفاق وغيرها من وسائل المواصلات العامة للوصول إلى مقار أعمالهم.

التسوق : تتسم المحال التجارية بالمناطق ذات الفئة (جـ) بأنها أقل جاذبية مقارنة بالمحال التي تنتمي للفئتين (أ) و (ب). وتتألف الخدمات التجارية من محال صغيرة ملائمة وأماكن محدودة للبيع بالتجزئة إذ يدفع المستأجرون لها إيجارات منخفضة إلى حدٍ كبير. والكثير من المقيمين في تلك المناطق لا يتسوقون من المحال المجاورة لهم. ولكنهم ينتقلون إلى المناطق بالفئة (ب) لشراء احتياجاتهم إذ تتنوع السلع والخدمات المعروضة بشكل كبير.

الخدمات الطبية : تخضع الخدمات الطبية لإشراف المستشفيات التابعة للمقاطعة. وتتيمز بعض هذه المستشفيات بأنها على مستوى ممتاز ويعمل بها أطباء ماهرون، ولكن هذا ينطبق غالبًا على المستشفيات التعليمية التي تتبع بعض الجامعات.

المراكز الثقافية وأماكن التسلية : تقل الأماكن ذات الصبغة الثقافية إلا أن هناك عدداً أكبر من المتنزهات والأماكن الترفيهية نتيجة لاهتمام الحكومة بتوفير الخدمات اللازمة لشغل وقت الفراغ لدى الطبقة العاملة وتضم المناطق بالمستوى (جـ) مجموعة من أفضل المطاعم - لا سيما تلك التي أنشئت منذ زمن بعيد.

المدارس : قد لا تكون المدارس في هذه المناطق على مستوى مثيلتها بالمناطق (أ) و (ب) ومع ذلك فهناك دائمًا بعض الاستثناءات. فالشباب المقيمون في المناطق (جـ) والأماكن المجاورة لها لا يذهبون بالضرورة إلى المدارس المحيطة

بهم بل ربما التحقوا بمدارس تنتمي للمناطق (ب) أو (أ) لا سيما إذا كانت هناك وسائل نقل تابعة لتلك المدارس.

العرض والطلب: يزداد المعروض من الأراضي والمباني إلى حدٍ كبير وكذلك قيمة الممتلكات، إلا أنها تنخفض كثيراً بالمقارنة بالمباني بالمستوى (أ) و (ب)، كما تشهد المباني السكنية ومحال البيع بالتجزئة والمباني المكتبية معدلات إخلاء عالية. وتنخفض الإيجارات انخفاضاً كبيراً عما هو عليه الحال بالمستوى (ب). ومن الطبيعي أن تتراوح نسبة الإخلاء ما بين 10% إلى 20% بهذه الفئة. ويرتفع رقم الأعمال السنوي الناتج عن المباني السكنية إلى 40% تقريباً، إلا أن نسبة الإخلاءات وكذلك معدلات رقم الأعمال قد تقل عن ذلك إذا ما كانت المباني السكنية والمكتبية والمحال التجارية بحالة جيدة وكانت إيجاراتها معقولة.

الضرائب على الممتلكات: تنخفض معدلات الأسعار بالنسبة للمنازل، كما أن المباني التجارية (كالشركات وغيرها) عموماً تتسم بانخفاض مستوى الإنشاء والتصميم إضافة إلى انخفاض الإيجارات. كل هذه العوامل ساهمت في خفض الضرائب على الممتلكات بمناطق المستوى (جـ).

التثمين: إن أثمان العقارات - في معظم الأحوال - هنا لا يمكن أن تزيد على الإطلاق إلى معدلات تقترب من مثيلاتها في المستوى (أ) أو (ب)، وهذا يصدق خصوصاً بالنسبة للمباني التي تزداد فيها نسبة الإخلاءات سواء كانت سكنية أو مكتبية أو محال تجارية أو شركات... إلخ. والاستثناء يتمثل في المباني التي تخضع لإدارة جيدة وتؤجر بأسعار مناسبة ويرتفع فيها معدل الإخلاء. وبمجرد بيعها فإن هذه المباني قد تزداد قيمتها إذ إن

المستثمرين الذين يشترونها يقومون بزيادة الإيجارات لتصل إلى المعدلات السائدة بالسوق أو أقل قليلاً، وبالتالي تزيد قيمة تلك العقارات.

الممتلكات الصناعية

تختلف معايير تقييم مواقع المخازن والمصانع عن سائر العقارات الأخرى. إن ما يعتبر ضمن الفئة (أ) أو (ب) من العقارات السكنية أو المكتبية الاستثمارية قد لا يكون بالضرورة ملائمًا إذا ما تحدثنا عن المصانع والمخازن. ونظراً لأن كلا من المُلاك والمستأجرين لتلك المباني يتعاملون مع زبائن مختلفين فهم عادةً ما يبحثون عن أماكن تنخفض فيها أسعار الأراضي وتكون في الوقت نفسه قريبة من وسائل المواصلات. ولذلك فإن ما نعتبره ضمن الفئة (جـ) من المباني السكنية أو المكتبية أو المحال التجارية قد يكون هو الفئة (أ) بالنسبة للمصانع والمخازن وما شابهها.

والممتلكات التي تشتمل على المخازن الصغيرة أو المخازن العامة أو المساحات الموجودة بالمصانع التي يمكن استخدامها كمعامل أبحاث أو لأغراض مكتبية أو صناعية أخرى كلها قد تقع في منطقة صناعية مستقلة في أي موقع من المواقع سواء كانت تنتمي للفئة (أ) أو (ب) أو (جـ). وعلى رغم ذلك فإن المصانع المتخصصة في الصناعات الثقيلة غالبًا ما تتواجد في مناطق الفئة (جـ).

الأرباح قصيرة الأجل وتغير مستوى العقار

حتى إذا وجدت الموقع الملائم فما زال عليك أن تحدد الاتجاه الذي يسير فيه، فبعض المواقع يسير في اتجاه تصاعدي بينما تتجه أماكن أخرى تنازليًا. وإذا انتقل موقع ما من الفئة (ب) إلى الفئة (أ) فعليك أن تبحث ما إذا كانت الارتقاء بمستوى المكان سيأخذ صفة الاستمرارية من عدمه. وثمة أسباب كثيرة وراء الارتقاء بموقع ما وتحسين مستواه. منها إنشاء مبان فاخرة أو ملكيات مشتركة على مستوى عالٍ في تلك المناطق. أو

افتتاح مبنى لجامعة مرموقة بالقرب منها أو إضافة شبكة للنقل العام أوتطويرها. وعلى الجانب الآخر فإذا انخفض مستوى المكان من الفئة (أ) إلى الفئة (ب) أو حتى (جـ) فإن هذا أيضًا يمثل علامة حمراء أمام المستثمر [وقد يجيء هذا التدهور نتيجة لعوامل عدة مختلفة منها انتشار العشوائيات وازدحام المرور وزيادة معدلات الجريمة وتدهور مستوى المدارس وعدم كفاية البنية التحتية.

وبعد إلقاء نظرة على عدد من الممتلكات في المواقع المختلفة والاستفادة من خبرة السمسار المناسب وغيره من المتخصصين يمكن للمستثمر الواعي أن يعرف الكثير عن الديناميكيات الخاصة بالمواقع المختلفة بما في ذلك الأماكن التي قد تحظى ببعض التطوير فترتقي إلى الفئة الأعلى أو تُصاب ببعض التدهور فتنحدر إلى الفئة الأقل، وما إذا كانت تلك الأماكن تسير في اتجاه تصاعدي أو تنازلي.

الأرباح طويلة الأجل وتغير مستوى العقار

تشتمل أية تجمعات - كبيرة كانت أو صغيرة - على مناطق أخرى تحيط بها وتجاورها. وهذه المناطق قد لا تكون مرغوبة في وقت ما ولكن لأسباب عدة فهي تحظى بإقبال الكثيرين اليوم. ولنأخذ على سبيل المثال منطقة "هارليم" في نيويورك، فقد كانت تعد منطقة متدهورة ومصدر خطورة على الأماكن الراقية المجاورة لها خصوصًا أنها تحفل بكثير من المباني، ولكنها ما لبثت أن شهدت نهضة كبيرة بحيث أصبحت على مستوى المناطق المجاورة نفسه، فقد أنشأ الرئيس الأمريكي السابق بيل كلينتون منتزها مركزيًا يُسمى منتزه ويليام ج. كلينتون. وتُباع المنازل في "هارليم" بصفة منتظمة بما يتجاوز المليون دولار، كما أعلن اتحاد ڤورنادوا للعقارات والمتخصص في استغلال المساحات التجارية والمكتبية في مانهاتن في منتصف العام 2007 أنه سيقوم ببناء أول مبنى مكتبي جديد في "هارليم" وهو ما لم يحدث منذ ثلاثين عامًا.

ويمثل الشاطئ الجنوبي لمنطقة ميامي قصة تحول أخرى. فمنذ عشرين عاما كان

هذا الشاطئ جنة يأوى إليه المتقاعدون ممن يحصلون على دخول معقولة وثابتة بما في ذلك إعانة الضمان الاجتماعي. وقد كانت المنطقة المواجهة للمحيط تفتقر إلى عوامل الجذب اللازمة، ولم يكن يتردد عليها سوى عددٍ محدود من أصحاب المهن الشباب إلا أنه خلال الفترة التي تتراوح بين العشرة إلى الخمسة عشر عاماً الماضية شهدت المنطقة تحولاً جذريًا فقد تم تجديد الفنادق القديمة المواجهة للمحيط تجديداً كاملاً أو إزالتها لإنشاء فنادق جديدة، كما انتشرت بها المطاعم الفاخرة ووسائل التسلية المتعددة والنوادي الليلية اللائقة والمحال التجارية الفخمة كما أصبح الشاطئ الرملي أكثر اتساعا وجمالاً. ويطوف الكثيرون بالمنطقة إما لقضاء عطلاتهم أو لشراء منازل أخري.

وفي الوقت نفسه هناك أماكن كانت تتمتع بجاذبية شديدة ولكن ما لبثت أن تدهورت قيمتها وتداعت جاذبيتها. فمنذ عقد مضى كانت ضاحية "سيتل" بمنطقة بيلڤيو في واشنطن آخذة في التصاعد نحو المجتمعات الراقية وكان المقاولون يتبارون في إنشاء المباني يحدوهم الأمل ويملؤهم التفاؤل إزاء النمو الذي يشهده الاقتصاد المحلي وقرب المراكز الرئيسية لشركات المايكروسوفت العالمية وهو ما كان حافزاً لازدهار الصناعات التكنولوجية في "بيلڤيو"، ومن ثم انطلقت شبكة المعلومات الدولية (الإنترنت). وهناك بعض المؤشرات الدالة على انتعاش المنطقة وازدهارها وقد بلغت نسبة الإخلاء بالمشروعات الإنشائية الجديدة والمباني المكتبية حوالي 4.5% في مستهل العام 2007. وهذا يُعد تغيراً كبيراً بعد ما كانت نسبة الإخلاء تصل إلى 28% أثناء فترة الانتعاش إذ فقدت منطقة سيتل ما يقرب من 20000 وظيفة في مجال التكولوجيا.

وهناك أيضًا ضاحية روكسبيري التي تقع في ولاية بوسطن التي كانت تصنف على أنها من مناطق الطبقة الوسطى إلا أن زيادة معدلات الجريمة والعنف بها أدى إلى انخفاض أسعار المنازل فيها. وتشير الأرقام الصادرة عن شبكة المعلومات المتعددة

الخاصة بالخدمات العقارية - من خلال قاعدة بيانات الأراضي والعقارات - إلى انخفاض أسعار البيع بالعقارات ذات الملكية المشتركة بضاحية روكسبيري إلى أكثر من 29%. ولا تنسى جزيرة "ثري مايل" فقد أدى حادث مصنع الطاقة النووية - إلى جانب بعض العوامل الأخرى - إلى انهيار قيمة العقارات داخل الجزيرة وبجوارها.

إذاً فقيمة الأماكن تتغير سواء على المدى القصير أو المدى البعيد، ولكن ثمة وسائل لتحديد ما إذا كانت منطقة ما تسير في اتجاه تصاعدي أو على النقيض تظهر عليها مؤشرات التداعي والانهيار. وهذا يعني أنه عندما تبحث عن مكان ما لاستثماراتك العقارية فهذا لا يعني بالضرورة أنك تبحث عن مكان أرستقراطي. إن هدفك يتمثل في إيجاد منطقة ما تتميز بالثبات والاستقرار. ويمكن تحقيق الربح في أي مكان إلا أن الوسيلة المؤكدة للشراء هي الاستثمار في أماكن الفئة (أ). إن استراتيجية الاستثمار التي تبنيتها تمثلت في شراء مبانٍ عالية الجودة في مناطق المستوى (أ) التي تتسم بالثبات والاستقرار. وما أعنيه بالمبنى "الجيد" هو موضوع الفصل التالي.

الخلاصة

إن ما يجعل الاستثمار العقاري أمراً شيقًا هو الديناميكية أو التغير المستمر الذي يتسم به. وثمة عوامل عديدة ينبغي أن تؤخذ في الاعتبار عند اختيار عقارات للاستثمار فيها. ولا بد أن تساعد قدرتك على اختيار الموقع الملائم على النجاح في مشروعك الاستثماري. وهذه هي الخطوة الأولى والأهم عندما تبدأ رحلتك نحو تحقيق الثروة. وإذا قمت بشراء ممتلكات ما في المكان الملائم تابع خطواتك بالتمسك بالمعايير الستة التي ذكرناها فحينئذ ستكون أنت الفائز.

إن كل المستثمرين يطمحون إلى جمع المال اللازم للاستثمار وأن تُردَّ ممتلكاتهم عائداً نقديًا كبيراً تزداد قيمته مع مرور الزمن. وهناك وسائل عدة لتكوين الثروات من خلال الاستثمار في أي مكان عمومًا. وعلى رغم ذلك فحين نضع إستراتيجية

للاستثمار العقاري لا بد أن تحقق تلك الإستراتيجية نجاحًا على المدى البعيد وأن تتسم أيضًا بالثبات والاستقرار. وتتمثل الإستراتيجية التي تتوافر فيها هذه المواصفات في الاستثمار في مناطق المستوى (أ).

ربما استطعت أن تجري بعض التعديلات على منزلٍ ما أو تعيد تصميمه، وربما أمكنك أن تهدم بناءً على أرض تملكها وتنشئ آخر، كما أنه بوسعك أن تغير الغرض الذي يستخدم فيه العقار الاستثماري إلا أن هناك شيئًا واحدًا لا يمكنك تغييره.. إنه الموقع، لذلك فلا بد أن تتحقق من أنك تضع أموالك في المكان المناسب.

قم بالسير في الشوارع جيئة وذهابًا لتستطيع أن تحدد المناطق المزدهرة. مثل هذه الأماكن لن يكون بها نسبة إخلاء للمباني أو المحال التجارية وإن وجدت فإنها نسبة ضئيلة إذ تكون المباني ذات تصميم جيد وتحظى بالصيانة اللازمة، حيث يلتقي الصفوة من الناس وحيث تتوافر الإمكانات الثقافية وأماكن الترفيه والتسلية وأعلى مستويات الحماية والأمان بانتشار أقسام البوليس ومراكز الإطفاء ذات الاستجابة السريعة وكذلك المدارس المرموقة. ويجب أن تتطلع إلى مثل هذا المكان لاستثمار أموالك فيه.

ولكن عليك - أيضًا - أن تتذكر أن مستوى المناطق قد يتغير بين ليلة وضحاها سواءً للأفضل أو للأسوأ، وربما ظهرت تدريجيًا فئة جديدة مختلفة. وقبل أن تُقدم على الاستثمار يتعين عليك تحديد ما إذا كان الموقع الذي ستوجه إليه استثماراتك يشهد مرحلة انتقالية ما وما هو الاتجاه الذي يسير نحوه. ولا بد أن يكون رأيك في الحكم على المكان المناسب رأيًا سديدًا وحكمًا صائبًا.

لا تستهن بأهمية هذا القرار. إن أساس الاستثمار العقاري هو الموقع. وأنت بحاجة إلى الأخذ بالعناصر الخمسة الأخرى. ومع ذلك فإذا لم تبدأ باختيار الموقع الصحيح فإن الخطوات التالية ستصبح غير ذات معنى.

الفصل السادس

جودة المبنى وكفاءة تصميمه

ضمان استثمارك على المدى الطويل

يتألف العنصر الثاني من العناصر الستة من جزأين أولهما جودة المبنى وهو ما يعني الفن والحرفية اللذين يتسم بهما البناء وكذا المعايير الإنشائية له، والعنصر الثاني هو كفاءة التصميم وهو ما يعني المزج بين بعض السمات التي تضيف إلى القيمة الإجمالية للمبنى وجاذبيته، وهو ما يُعد الوجه الآخر من العملة. وعندما تجد عقارا استثماريا ترغب في شرائه فعليك بالتحقق من كلا العنصرين.

إن بعض المُلاك والمقاولين يأمرون مهندسيهم بتصميم المباني بأدنى حد من التكلفة، وبالتالي فلا يتوافر بها سوى الحد الأدنى من المواصفات وقت الإنشاء بغض النظر عن بعض السمات التي قد يتطلبها السوق خلال السنوات المقبلة. ومن جهة أخرى فإن المُلاك والمقاولين الذين يتميزون ببُعد النظر ينشئون مباني تتجاوز كثيرا الحد الأدنى من مواصفات البناء كما أنهم يزودون مبانيهم بأحد التصميمات المبتكرة والمفيدة. إن الاستعانة بمهندسين مُبدعين ومقاولين أكفاء لإنشاء المباني وتصميمها هو دليل على تبنيهم لفلسفة مفادها أن جودة المبنى وكفاءة تصميمه تزيد من جاذبيته في نظر المستأجرين، ليس هذا فحسب ولكنها تزيد من قيمته مستقبلاً.

وهناك بعض ملامح التصميم التي تبقى مع مرور الزمن وهي تتضمن وجود حجرات واسعة ومطابخ كبيرة ذات نوافذ ودورات مياه لائقة. وبالنسبة للمباني

التجارية تتراوح ملامح التصميم بين الأسقف العالية والأروقة الواسعة إلى النتوءات البارزة من أسقف المداخل. إضافة إلى ذلك تعتبر الجراچات أيضًا أحد الملامح الهامة للمباني التجارية لا سيما المحال التجارية.

إن إنشاء الجراچات أو أماكن انتظار السيارات لكل من العاملين والعملاء هو إحدى السمات التي تضيف لقيمة المبنى حاضراً ومستقبلاً، كما أن الأسقف العالية بالمخازن تجعل من السهل تطويعها لأغراض مكتبية، وهذا مثال آخر على الملامح الإنشائية التي تنعكس على قيمة المبنى فيما بعد.. كل وسائل الراحة هذه تضيف إلى قيمة المبنى وتشكل عوامل جذب للمستأجرين من أفضل الطبقات. وهذا يعني أن مُلاك هذه المباني يمكنهم الحصول على إيجارات مرتفعة تفوق كثيراً ما يحصل عليها المُلاك بالمباني الهامشية.

وأرجو ألا تسيء الفهم عندما تعتقد أن المبنى يجب أن يكون جيداً جديداً بأعلى مواصفات الجودة التي يمتاز بها مبنى الفئة (أ). فكثير من الناس في جميع أنحاء البلاد يسكنون مباني فخمة رائعة وقد مضى على إنشائها خمسون عامًا أو حتى مائة عام وربما أكثر. فقد أنشئت تلك المباني أصلاً لتفي بأعلى معايير الجودة، كما يتم تجديدها باستمرار حتى تحتفظ بجمالها وسحرها وطابعها الخاص.

وحتى يمكننا أن نفهم أهمية جودة الإنشاء وكفاءة التصميم فلننظر إلى مبنى غالي الثمن يتكلف 50 دولارًا أمريكيًا لكل قدم مربع وتم بناؤه منذ خمسة عشر عامًا ويتكلف حاليًا 100 دولار لكل قدم مربع وبالتالي فنسبة الزيادة 100% وهو ما يُقدَّر بـ 6% سنويًا أو أعلى قليلاً. أما المبنى الذي يتكلف 90 دولارًا لكل قدم مربع والذي أُنشئ منذ خمسة عشر عامًا أيضًا فإنه يتكلف اليوم 270 دولارًا لكل قدم مربع. وهو ما يعادل الزيادة بنسبة 300% أو 15% سنويًا ومن السهل أن نعرف أيهما أفضل بالنسبة للاستثمار على المدى الطويل.

عليك أن تستثمر أموالك في مبنى يتسم بالجودة فهذا يتيح لك الحصول على عائد أعلى، كما تزيد قيمته بصورة أسرع مما يساعدك على تحقيق أهدافك في تحقيق ثروة طائلة.

ولكن كيف تتحقق من أنك حصلت على مبنى تتوافر فيه مواصفات الجودة؟ إن معايير الإنشاء ليست وحدها التي تؤدي دوراً كبيراً إذ إنها تتغير من وقت لآخر كما أنها تختلف من مكان لآخر. ولذلك فستحتاج لبعض الوقت لفحص المبنى فحصاً كاملاً قبل أن تبرم صفقة الشراء. وعندما تقدم عرضاً فإنك تقوم بتوقيع عقد ابتدائي مع البائع على أن تُمنح مهلة كافية لمعاينة المبنى معاينة فعلية. وتتراوح تلك المهلة بين ثلاثين إلى ستين يوماً وفقاً لحجم الصفقة.

عندئذٍ يحين الوقت للاستفادة من خبرة فريق المتخصصين الذي تحدثنا عنه في الفصل الثالث. وعلى أعضاء ذلك الفريق - باعتبارهم يعملون نيابة عنك كالمحامي والمهندس أو المقاول - أن يتحققوا من البيانات المالية للعقار وعقود الإيجار والتعاقدات الخدمية ومدى التزام المالك بمعايير البناء وما إذا كانت هناك أية مخالفات. وتتضمن شروط المهلة منحك الحق في أن تعدل عن رأيك في الشراء لأي سبب كان إذا ما وجدت أن المبنى غير ملائم بالنسبة لك وبالتالي يجوز لك أن تُلغي التعاقد وتسترد المقدم بالكامل.

وهذا الفصل يساعدك على فهم العوامل التي تحدد "مستوى" المبنى وسبب أهمية كل عنصر حتى يتحقق النجاح لاستثمارك على المدى الطويل.

المباني ذات المستوى (أ)

إنني أستطيع أن أُبدي رأيي في مبنى ما بمجرد أن أشاهد مظهره الخارجي فلا أحتاج للتفكير أو النقاش مع آخرين في شأنه. لقد علمتني سنوات الخبرة أن أحكم على

العقار بمجرد النظر إليه ومع ذلك فلا تعتمد على مواهبك وحدها. ومثلما وضع الخبراء تصنيفًا للمواقع المختلفة وفقًا لمستواها الاقتصادي والاجتماعي فقد صنفوا المباني أيضا حسب المستوى الذي تنتمي إليه. واستخدموا أيضًا الحروف الهجائية أ، ب، جـ للإشارة إلى مستوى المبنى. وهذا التصنيف يأخذ في الاعتبار مجموعة من العوامل تتضمن جودة الإنشاء وفخامة المعمار والتفاصيل المادية وكفاءة التصميم وأسباب الراحة المتاحة للمستأجرين. والاختلافات بين المستويات أ، ب، جـ قد تكون ذاتية أو موضوعية. وعلى رغم ذلك يتفق معظم المستثمرين والسماسرة على المعايير الخاصة بكل فئة.

وتتميز مباني الفئة (أ) بأعلى مستويات الجودة في الإنشاء والفن المعماري فهي مصممة بشكل جيد باستخدام أرقى المواد الخام وأمهر الحرفيين في هذا المجال. وتحظى مثل هذه المباني بإقبال المستثمرين إذ يشترون وحدات سكنية ويؤجرونها للصفوة من الناس. وتحظى هذه المباني أيضًا بالإدارة الكفء والصيانة الجيدة.. وترتفع إيجارات تلك المباني لحدٍ كبير نظراً لشدة جاذبيتها وكفاءتها.

والمباني ذات الفئة (أ) تناسب المستأجرين ممن يبحثون عن شقق سكنية فاخرة أو مكاتب على قدرٍ كبيرٍ من الفخامة أو محال تجارية أنيقة للتجار المعروفين بالبلاد، أو مبان جذابة تناسب كبرى الشركات المحلية. كما يشغل مباني الفئة (أ) البنوك الكبرى، والشركات الاستشارية الشهيرة وشركات التأمين وغيرها من الجهات التي يحظى الشكل الجذاب بقدرٍ كبيرٍ من اهتمامها. وتحيط بتلك المباني الكثير من الحدائق العامة والمطاعم الفخمة ونوافير المياه والتماثيل التي تنتشر في الميادين وغيرها من المناظر الجميلة. وتشتمل كل من المباني المكتبية أو التجمعات السكنية على مراكز التخسيس واللياقة البدنية والنوادي الخاصة التي تقدم الوجبات.

وتُعد مباني الفئة (أ) من أكثر المباني تكلفة وأعلاها إيجاراً نظراً لوضعها المتميز وموقعها الجذاب، لذا فهي خارج دائرة اهتمام المستثمرين الجدد نظراً لارتفاع أسعارها

التي قد تتراوح بين 25 مليون دولار إلى مئات عدة من الملايين. وغالبًا ما تخضع لملكية شركات تأمين كبرى أو مؤسسات مالية أو صناديق معاشات أو شركات ائتمان عقاري. وبالنسبة للمباني التابعة لملكية الشركات فينصب اهتمام تلك الشركات على مستوى الأداء في مجال التجارة والأعمال بحيث لا تولي اهتمامًا كبيرًا للعائد الاستثماري من تلك المباني الذي يكون متواضعًا إلى حدٍ ما.

المباني ذات المستوى (ب)

تتميز المباني ضمن هذه الفئة بالتصميم الجيد والصيانة اللازمة واستخدام مواد خام أصلية كما يتجلى بها الفن المعماري الرفيع المستوى. وهي تشترك مع مثيلاتها بالفئة (أ) في بعض السمات. وتتفاوت معدلات الأسعار بها بدءًا من 500000 دولار أمريكي فما فوقها. وهي عادةً ما تدر معدلات دخل أعلى مقارنة بمباني الفئة (أ)، وبالتالي يزداد الطلب عليها من قبل المستثمرين. والمستأجرون لهذه المباني لا يحتاجون أو يرغبون في العيش في رفاهية منعمين بسبل الراحة المتعددة، ونتيجة لذلك فهم يدفعون إيجارات تقل كثيرًا عما يدفعه المستأجرون بالفئة (أ). ويتركز اهتمامنا في هذا الفصل على مباني تلك الفئة لأنها تعطينا القاعدة العريضة للاستثمار.

المباني ذات المستوى (جـ)

لا يتوافر في تلك المباني سوى القليل من سُبل الراحة - إن وجدت - كما أنها عادة ما تكون أكثر قدمًا من مباني الفئة السابقة. وتتسم الإدارة والصيانة بها بأنها عادية كما أن النظم الميكانيكية والخدمات الكهربائية ونظم التهوية والمرافق بها متوسطة الجودة. وبالنسبة للمباني السكنية تستخدم فيها مواد خام رخيصة ومواد تشطيب رديئة ويقل عدد الجراجات وأماكن الانتظار إلى الحد الأدنى. والمناظر الطبيعية التي يطل عليها المبنى - إن وجدت - محدودة. والمباني المكتبية بالفئة (جـ) وكذلك محال البيع

بالتجزئة والمخازن تفي بالحد الأدنى من متطلبات الجودة ولا تحتوي على أية زخارف أو ديكورات.

وتشكل هذه المباني عمومًا عامل جذب للمستأجرين من ذوي الدخل المنخفض والمتوسط ممن يبحثون عن مكان ذي تكلفة محدودة. وقد يكون معدل العائد بالفئة (جـ) مبدئيًا أعلى من مثيله بالفئة (أ) أو الفئة (ب). وعلى رغم ذلك يزداد عامل المخاطرة لا سيما وقت الركود وذلك لأن هذا النوع من العقارات معرض لارتفاع معدلات الإخلاء وارتفاع رقم الأعمال إلى جانب وجود المستأجرين ممن لا يدفعون إيجارًا.

ومجمل القول هو أن المباني بالفئة (أ) ممتازة وبالفئة (ب) جيدة جدًا وبالفئة (جـ) متوسطة. وحيث إن اهتمامنا سيتركز على الفئة (ب) فيجب أن تعي بالتفصيل الميزات التي تنفرد بها تلك الفئة، فالمباني السكنية بها تحتوي على بعض السمات التي تختلف عن تلك الموجودة بالمكاتب بينما تشتمل مخازنها على ملامح من نوع ثالث في الإنشاء والتصميم، وبينما نتفحص السمات النمطية لمجموعة من المباني التجارية التي يمكن الاستثمار من خلالها عليك أن تضع في حسبانك أن ملامح التصميم الأساسية قد تختلف من مكان لآخر وفقًا للموقع الجغرافي في الولايات المتحدة.

المباني السكنية بالفئة (ب)

قد تتألف المباني السكنية في هذه الفئة من خمس وحدات للمبنى إلى مئات عدة من الوحدات بالمجمعات السكنية. وقد يكون المبنى ذا طابق واحد أو متعدد الطوابق. ومع ذلك فمستوى التصميم بتلك المباني يقل عن مثيله بمباني الفئة (أ) وكذلك وسائل الراحة والرفاهية.

وعلى سبيل المثال دعنا نلقي نظرة على مبنى "صوفي مانور" وهو يتألف من طابقين يضمان أربعًا وعشرين وحدة مؤجرة. وهذا المبنى الذي تم إنشاؤه منذ ثلاثة عشر عامًا يقع على مقربة من إحدى الضواحي التابعة للفئة (أ).

إن ملامح التصميم التي تميزه كمبنى ينتمي للفئة (جـ) هي كما يلي:

- التصميم المعماري الجيد.
- المناظر الطبيعية الجذابة التي يطل عليها.
- وجود كاميرات أمنية في مداخل المبنى.
- وجود باب رئيسي أمام كل شقة ينفتح على ردهة وليس على غرفة المعيشة مباشرة.
- وجود نوافذ بالمطابخ ودورات المياه لتوفير الإضاءة الطبيعية.
- وجود حجرات نوم واسعة.
- وجود تكييف مركزي وتدفئة مركزية.
- وجود شرفات مفتوحة (عند اعتدال المناخ).
- وجود أماكن تصلح للتخزين.
- وجود مكان واحد على الأقل لانتظار السيارات لكل شقة تحتوي على غرفة نوم واحدة، ومكانين لكل مسكن يحتوي على غرفتي نوم، وثلاثة أماكن لكل مسكن يحتوي على ثلاث غرف مع توافر مساحة انتظار لسيارات الزائرين.
- وجود دورات مياه لائقة.
- وجود مطابخ مزودة بالوسائل الحديثة.
- وجود غرف مستقلة للطعام.
- وجود غسالة ومجفف بكل وحدة سكنية.

ويجب أن تتوافر أيضًا خريطة أرضية واضحة للمباني السكنية بالفئة (ب). لقد قمت منذ سنوات عدة بشراء مبنى سكني يضم ستًا وسبعين وحدة واسمه "كيندال

مانور" مقابل 25000 دولار لكل وحدة وكان سعره الإجمالي 1.9 مليون دولار أمريكي. وكان المبني ينتمي إلى الفئة (جـ) ولكنه كان يقع بالمنطقة (أ). وكانت كل شقة تتألف من حجرتي نوم صغيرتين ودورة مياه واحدة تبلغ مساحتها 575 قدما مربعًا. وكنت أخطط لتحويل المبنى إلى ملكية مشتركة وبيع الوحدات مقابل 49900 دولار. ولكني عدلت عن رأيي حين علمت أن ثمة طريقًا رئيسيًا تحت الإنشاء على مقربة من المبنى وهو ما سيتيح عنه قدر كبير من الضوضاء. لقد كان هناك عيب خطير بالتصميم وهو أنه لا يمكنك دخول دورة المياه الوحيدة بالشقة إلا إذا دخلت غرفة نوم بعض أفراد الأسرة وهو ما ينطوي على كثير من المتاعب. احتفظت بالمبنى لمدة ثلاث سنوات تقريبًا زاد فيها العائد منه وكنت سعيد الحظ عندما أدى التضخم إلى أن أبيعه بسعر معقول.

مراكز البيع بالتجزئة بالمستوى (ب)

وهي تشمل جميع الأنماط بدءًا من المحال الصغيرة إلى المراكز التجارية التي تضم مجموعات متراصة من المحال المتجاورة. إن معظم مراكز البيع بالتجزئة تنتشر في الضواحي وعادةً ما تقع ضمن تجمعات تطل على الشوارع الرئيسية بحيث تكون جيدة التهوية، ومعظم هذه المراكز يتألف من طابق واحد ولكن قد يوجد بعض المباني التي تشتمل على طابقين يضمان محال للبيع بالتجزئة بالطابق الأول، ومجموعة متنوعة من المكاتب والأنشطة الخدمية بالطابق الثاني، التي تشتمل على خدمات بريدية خاصة ومحال للطباعة ومحال متخصصة كل في مجاله، وخدمات مكتبية. وتؤجر تلك المكاتب بأسعار تقل كثيراً بالمقارنة بمثيلتها بالطابق الأول.

وقد يتميز الطابق الثاني بأنه أقل ازدحاماً لعدم رغبة بعض الزبائن في الصعود إلى الطابق الأعلى أو حتى استخدام المصعد. ولذلك فإذا كانت نسبة الإشغال في الطابق

الأول 100% فقد يوجد بالطابق الثاني نسبة معقولة من الإخلاءات. ومن جهة أخرى فإذا كانت الممتلكات عبارة عن مركز تجاري أكبر حجماً ومتعدد الأغراض فقد توجد بعض الشقق السكنية الفاخرة والمكاتب المتخصصة في الطوابق الأعلى (تعد المراكز التجارية الإقليمية الكبرى والمولات فئة مختلفة من العقارات. وهي ليست موضوع هذا الكتاب).

والآن دعنا نتأمل مركز "جوليا بليس" التجاري وهو عبارة عن مبنى من طابق واحد يقع بالقرب من المبنى السابق وهو **يشتمل على بعض ملامح التصميم التي تجعله محط إعجاب المستثمرين ومنها :**

- الطوابق مواجهة للشارع الرئيسي.
- هناك لافتات موحدة على تلك الطوابق بحيث يسهل رؤيتها.
- وجود أماكن لانتظار السيارات للعملاء أمام المحال بينما يوقف العاملون سياراتهم إلى الخلف، ويبلغ معدل مساحات الانتظار أربعة أماكن لكل ألف قدم مربع من منطقة المباني المؤجرة.
- وجود واجهة خارجية جميلة الشكل مغطاة بسطح لحماية الزبائن من الطقس السيئ.
- تتميز المحال بأن اتساع كل منها يبلغ 15 قدماً وعمقها 50 قدماً. فإذا كانت أكثر عمقاً فلن تحصل على زيادة في الإيجارات عن كل قدم مربع.
- وجود عداد كهرباء مستقل لكل محل.
- وجود عداد مياه مستقل لكل محل.
- وجود تكييف مركزي وحراري يمكن التحكم فيه بكل محل على حدة.
- وجود كاميرات أمن بالمداخل.

المباني المكتبية بالفئة (ب)

تتنوع المباني المكتبية بالمستوى (ب) في أشكالها ومساحاتها. ولنأخذ مثلاً مبنى "چينا بلازا" كمثال إذ نستعرض الملامح التي تميزه بتلك الفئة. وهذا المبنى الذي يضم خمسة طوابق ويشتمل على 30000 قدم مربع للإيجار يقع بالقرب من طرق رئيسية تربط المدن بالضواحي في منطقة عريقة ومزدهرة بضاحية تنتمي للفئة (أ). وتتراوح مساحات المكاتب الفردية بالمبنى من 500 قدم مربع إلى 2500 قدم مربع يقوم باستئجارها محامون ومحاسبون وسماسرة عقارات وأطباء نفسيون ومستشارون وشركات تأمين. ويسهل الوصول إلى المبنى بالنسبة لكل من المرضى والعملاء.

ويتميز مبنى "چينا بلازا" أيضًا بكثرة أماكن انتظار السيارات. وعلى النقيض من سائر المباني بالمستوى (أ) فالزوار ليسوا بحاجة إلى استخدام المصاعد صعودًا وهبوطًا بعد إيقاف سياراتهم حتى يصلوا إلى مدخل الطابق الأول، فنظام انتظار السيارات هنا غير معقد إذ إن هناك مكان انتظار على مستوى المبنى نفسه وهو ما يسهل دخوله إلى حدٍ كبير. ويمكن أن تسميه "المبنى الصديق".

ويتميز مبنى چينا بلازا بالسمات الآتية :

- التصميم المعماري الجيد.
- يطل على مناظر طبيعية جذابة.
- وجود لافتة لائقة على واجهة المبنى.
- وجود مساحة جيدة لانتظار السيارات (أربعة أماكن لكل 1000 قدم مربع من المساحة المؤجرة بالمبنى إلى جانب أماكن إضافية للزائرين).
- وجود ردهات مغطاة بالسجاد أو غيره.
- تبلغ مساحة المداخل والردهات ودورات المياه وحجرات التخزين والأروقة

حوالي 15% من إجمالي المساحة الكلية للمبنى. وتمثل مساحة المكتب إضافة إلى المدخل المساحة المؤجرة بالقدم المربع. وإذا تجاوزت مساحات المداخل 20% من المساحة المؤجرة يقوم المستأجر بالاعتراض على ذلك.

- تزين الردهات بصور فنية ذات أطر وغير ذلك من ديكورات الحوائط.
- وجود لافتة جذابة موحدة على مدخل كل مكتب.
- وجود لافتة وصور موحدة بالمداخل.
- وجود لافتة توجيهية جذابة للمستأجرين عند المدخل الخاص بالمصعد تتضمن اسم كل مكتب ورقم الشقة الخاصة به.
- وجود حجرات لائقة للاستراحة.
- وجود الكثير من النوافذ الخارجية.
- وجود نظام أمني يقوم على إدخال الكارت الممغنط لفتح الأبواب الخارجية بعد انتهاء ساعات العمل وخلال العطلات.
- وجود كاميرات أمنية عند المدخل.

وثمة نمط آخر من أنماط المباني المكتبية ذات الفئة (ب) يتمثل في نظام المجمعات التي تشتمل على مبانٍ متعددة ذات طابق أو طابقين وتتميز بوجود أماكن علوية لانتظار السيارات (بمستوى المبنى ذاته) وذلك على مساحة واسعة من الأرض.

وهذه الجراجات غالبًا ما يشغلها مستأجرون أطباء أو غيرهم من ذوي المهن الأخري إضافة إلى العملاء الذين يحتاجون إلى دخول المبنى بسهولة. وفي كثير من الحالات نجد أن هناك مدخلاً خارجيًا لكل مكتب فضلاً عن المداخل "الداخلية" التي تقود إلى الردهات.

وهناك أيضًا مجمعات مكتبية ضمن الفئة (ب) تضم مباني متوسطة الارتفاع ومنخفضة الارتفاع مع وجود جراجات داخل المبنى أو ملحقة به (وقد يكون هناك مزيجًا من هذا وذاك). ومعظم هذه المباني لها مدخل رئيسي إلى جانب ممرات داخلية تقود إلى كل مكتب على حدة.

والمباني التجارية بالفئة (ب) - كمثيلاتها بالفئة (أ) - تتميز بجودة التصميم وكفاءة المعمار إلا أنه لا يوجد بها ردهات كبيرة أو مطاعم أو مراكز للياقة. ومع ذلك ينبغي تطوير المباني بصفة مستمرة.

إن المبنى المكتبي الخاص بي يُعد من أفخم مباني المستوى (ب) إذ تتجلى فيه روعة الفن المعماري وهو يقع في منطقة تنتمي للفئة (أ)، وقد أنشئ العام 1972 وقمت بشرائه العام 1981. وقد قمت بتجديده مرات عدة لدرجة أن من يراه يعتقد أنه أحدث من ذلك بكثير فخلال السنوات القليلة السابقة قمت بتحديث المصعد وأصبحت أرضية الردهات مغطاة بالجرانيت بدلاً من السجاد وقمت بتركيب لمبات إضاءة جديدة بالردهات وتغيير الصورة الملصقة على الباب الخارجي الذي أعدت طلاءه وتجديد اللافتات والصور الموضوعة عليه. وفي الفصل الأخير المعنون بـ "مستثمر جيد يساوي جهد حياة بأكملها" سأذكر لك أسباب نجاح هذا المبنى.

وفيما يلي قواعد اختيار الاستثمار طويل الأجل والأكثر ربحًا:

- شراء مبنى (ب) بموقع (أ).
- شراء مبنى (ب) بموقع (ب) بحيث يكون تحت التطوير بهدف رفع مستواه إلى الفئة (أ).
- شراء مبنى (جـ) بموقع (أ) شريطة أن يكون المبنى قابلاً للتجديد وإعادة التصميم بتكاليف معقولة ليصبح على مستوى المبنى (ب).

ولا بد أن تأخذ في اعتبارك أن هذه القواعد لا تنطبق على جميع الحالات بالنسبة للممتلكات الصناعية التي تخدم مختلف العملاء. وتتفاوت المعايير التي تحكم تثمين المواقع ذات المباني الصناعية.

الممتلكات الصناعية

تعد المخازن الصغيرة من أكثر الاستثمارات جذبًا إذ تتطلب الحد الأدنى للاستثمار (500 ألف دولار) فما فوق. وهي تشبه المحال الصغيرة حيث تقع إلى جوار بعضها بعضًا على شكل صفوف متراصة. ولا يستدعي الأمر وجود مساحات كبيرة لانتظار السيارات كما يتيمز تصميمها بأنه أكثر بساطة من مثيله بالمحال التجارية الصغيرة.

وإذا ما تحدثنا عن المخازن الصغيرة نجد أنه كلما قلت مساحتها كان ذلك أفضل. وتتراوح مساحة كل مخزن من 600 قدم مربع إلى 2500 قدم مربع. وتشتمل معظم المخازن عمومًا على مكاتب صغيرة بداخلها. وتحظى المخازن الصغيرة بإقبال المستأجرين بما في ذلك من يعملون في مجال الميكانيكا أو سائر المهن الأخرى إلى جانب الشركات الموردة لمواد التجديد المنزلية كالأرضيات والأدوات الكهربائية وأدوات الصرف الصحي إضافة إلى الشركات الإنشائية وغيرها من الأنشطة التي تحتاج إلى مكان عادي من دون بنية تحتية كبيرة أو وسائل راحة متعددة. ويقوم مستأجرو تلك المخازن بتوريد خدمات أو سلع للموزعين أو السكان المحليين. وقد تتواجد مثل هذه المخازن الصغيرة بالمواقع (أ) أو (ب) أو (جـ). والمخازن التي تقع بالأماكن (أ) أو (ب) يقتصر نشاطها على الصناعات الخفيفة.

وتوجد المخازن الأخرى متعددة الأغراض على النمط نفسه. وهي تضم مساحة للمخزن ومساحة للمكتب داخل الوحدة نفسها. وتشغل مساحة المكتب ما يتراوح بين 25% إلى 35% من إجمالي المساحة. وعادةً ما تتسم تلك المباني بواجهة جيدة على

شوارع عمومية كما تتميز بكثرة عدد النوافذ وهي تطل على مناظر خلابة أيضاً. وهي مصممة لتكون على مستوى مراكز البيع بالتجزئة التي تحظى بإعجاب الجمهور.

وقد ظهر - خلال العقود الأخيرة - نمط آخر من المخازن ألا وهي المخازن العامة. وهي أماكن يمكن للمواطنين أن يستخدموها في تخزين أي شيء بصفة مؤقتة. وهناك كثير من المخازن الصغيرة التي أنشئت على غرارها وهي متاحة لتخزين البضائع صغيرة الحجم. ويمكن اعتبار كلا النوعين من المخازن ممتلكات مزدوجة لأنه يمكن استثمارها كعقارات وفي الوقت نفسه تزاول نشاطًا تجاريًا.

إن المخازن الصغيرة وتلك التي تضم مساحات متعددة الأغراض قد تدر مبالغ كبيرة فهي استثمارات ممتازة رغم أنها تفتقر إلى سحر الممتلكات الاستثمارية الأخرى وجاذبيتها كما تقدر قيمتها بمبالغ كبيرة لا سيما في المناطق التي تقل فيها مساحة الأراضي المعروضة. والمخازن التي تزداد فيها نسبة الإشغال تمثل فرصة ذهبية للمستثمرين من سعداء الحظ. وقد تحول كثير من تلك المخازن إلى ملكيات مشتركة وقد حقق بعضها نجاحًا كبيراً.

والآن وبعد أن تكون قد وجدت المبنى المناسب الذي يتسم بجودة الإنشاء وكفاءة التصميم في الموقع الذي يفي بمتطلبات المعايير الستة فلك أن تنتقل الآن إلى الخطوة التالية في رحلتك نحو الثروة ألا وهي وضع المستأجر وهو موضوع الفصل التالي.

الخلاصة

ربما تكون قد زرت - يومًا ما - أحد البيوت التاريخية المميزة لكونها مسقط رأس أحد المشاهير أو مصدر إلهام أحد المُبدعين. أو قد يكون المنزل نفسه هو مصدر الجذب كأن يكون تحفة معمارية رائعة التصميم يحتشد الناس لمشاهدتها. ومثال ذلك منزل توماس چيفر سونز ثالث رئيس لأمريكا الذي يقع على قمة جبل ويُطلق على هذا المنزل اسم

"مونتسيلو" وهو يتألف من ثلاث وأربعين حجرة ويعتبر تحفة معمارية وقد أعيد بناؤه وتجديده مرات عدة خلال أربعة عقود. وهو مبنى غاية في الجمال يتجلى به الفن المعماري الراقي.

وفي غرب ولاية بنسلفانيا نجد شلالات المياه التي أنشأها فرانك لويد رايت التي يتجلى فيها الفن المعماري في أبهى صوره. وقد كُلِّف رايت باستغلال رؤيته المعمارية في بناء بيت يصلُح لقضاء نهاية الأسبوع. واليوم يقع ذلك البيت الذي يشبه المرفأ على صخرة بارزة فوق تيار متدفق من المياه وهو يُعد أفضل عمل معماري أقيم في تاريخ أمريكا.

بالطبع فإنك لا تبحث عن مبانٍ حصلت على جوائز أو مبان تجذب أفواج من السائحين لسنوات طويلة قادمة. إن هدفك هو أن تستثمر أموالك في عقار ما من شأنه أن يُدرَّ دخلاً وتزداد قيمته مع مرور الزمن وما أمثلة مبنى "مونتسيلو" وشلالات "رايت" سوى دلائل على أهمية العنصر الثاني من العناصر الستة الكبرى.

وعندما تقوم بالاستثمار في عقار ما يمكنك دائمًا أن تُجري عليه بعض التعديلات. ولكن حتى يتضاعف عائدك الاستثماري - وكذا الدخل النقدي الذي يدره العقار أثناء ملكيتك له - فعليك أن تبدأ بعقار جيد البناء رفيع التصميم يحظى بالتجديد والصيانة المستمرة وذي مستقبل مأمول، كما تحتاج أيضًا إلى بعض سبل الراحة التي تصمد أمام اختبار الزمن. وحينئذ تظهر الخطوة الثانية من الخطوات الست.

إن جودة المبنى وكفاءة التصميم هما من أهم الأسس التي تحدد ما إذا كان مبنى بعينه سيدعم استراتيجية تكوين الثروة لديك من عدمه. وثمة عددٍ من التفاصيل والعوامل المختلفة التي يمكنك - بالتعاون مع فريق المتخصصين المساند لك الذي يضم المحامي والمهندس والمحاسب والمقاول - التحقق منها لتحديد مدى ملاءمة المبنى. وهذه العوامل تتفاوت ما بين نوع المواد الخام المستخدمة في الإنشاء وحتى طريقة تصميم

الأرضيات. وبمجرد أن تضع هذه العوامل في دائرة اهتمامك ستجد أن ثمة تفاصيل صغيرة تحظى بالقدر نفسه من الأهمية كوجود كاميرات أمنية في مدخل المبنى أو سهولة الوصول إلى الجراج أو غيرها.

وقد تنتابك الدهشة حينما تعلم أن أفضل المباني على الإطلاق التي تندرج تحت الفئة (أ) ليست بالضرورة هي أفضل الاستثمارات. والأحرى أن المباني بالفئة (ب) عادةً ما تُدُّر عائداً استثمارياً أعلى كما تتجه قيمته نحو التصاعد المستمر ومن جهة أخرى فإن تلك الفئة من المباني سهلة المنال بالنسبة للمستثمرين الأفراد من دون غيرها. أما المستثمرون الذين يمثلون شركات أو مؤسسات فغالباً ما يتجهون إلى اقتناء مبانٍ ذات المستوى (أ) التي تتكلف أغلى الأثمان. يجب أن تصوب هدفك نحو المستوى (ب) من المباني - أو في بعض الحالات المستوى (جـ) بحيث يمكن تطويره ليلحق بالمستوى (ب).

تذكر أنك لست بحاجة لأن تقتصر على المجمعات السكنية أو المراكز التجارية الصغيرة أو المباني المكتبية. فالممتلكات الصناعية الأقل سحراً كالمخازن الصغيرة والمخازن متعددة الأغراض غالباً ما تدرُّ عائدات ضخمة. وتتلخص مهمتك - كمستثمر - في الوقوف على الملامح التي من شأنها أن تضاعف من عائد الاستثمارات على مر الزمن.

الفصل السابع

الوضع المناسب للمستأجرين

يشير مصطلح "وضع المستأجرين" عموماً إلى الشروط والأوضاع والأحكام التي تتضمنها عقود الإيجار لمبنى ما إضافة إلى البنية الكاملة للمستأجرين لذلك المبنى. عندما نقوم - كمستثمرين - بشراء عقار فإننا نحصل على عقار كان مملوكاً من قبل لآخرين كانوا يديرونه لفترة من الزمن ونحن لا نناقش هنا كيفية اختيار الموقع الخاص بالمبنى ولا معايير الجودة أو مواصفات التصميم ولا مساحة المبنى أو عدد الوحدات السكنية أو معدلات الإيجار أو الشروط والأوضاع التي تشتمل عليها عقود الإيجار. كما أننا لا نختار المستأجرين الحاليين.. كل هذه الأوضاع تصبح مفروضة علينا حين يؤول المبنى إلينا

كيف نتعامل مع تلك الأوضاع؟ إن الإجابة على هذا التساؤل - التي تمثل العنصر الثالث من العناصر الستة الرئيسية - تؤثر أيما تأثير على ما نحققه عموماً من عائد نقدي من ذلك العقار. ولا بد أن تضع في حسبانك بعض السمات الخاصة بوضع المستأجرين إذا ما رغبت في تحقيق هدفك الرئيسي وهو زيادة قيمة استثمارك.

إن كل عقار استثماري له خصائص مختلفة فيما يتعلق بالمستأجرين. ففي بعض الحالات ربما ترغب في مستأجرين ينتمون لقطاع الرعاية الصحية مثلاً فربما يروق لهم أن تقوم بتحويل مكاتبهم إلى ملكيات مشتركة ثم يقومون هم بشراء المساحات

المكتبية. وفي حالة المولات التي تشتمل على محال تجارية صغيرة قد ترغب في وجود مستأجر ثابت كأن يكون سلسلة من المحال الشهيرة داخل البلاد، وعندئذٍ تكون عقود الإيجار طويلة الأجل إلا أن المحال تتميز باتساع مساحتها إلى حدٍ ما وهو ما يجذب بعض المستأجرين الآخرين. وربما قررت أن تحول مبنى يضم مساحات واسعة وعددا محدوداً من المستأجرين إلى آخر يضم مكاتب صغيرة وعدد كبير من المستأجرين.

وعلى رغم ذلك فيجب أن تكتمل الصورة حتى تتضح ملامحها. إن المستأجرين هم مصدر الدخل النقدي الناتج عن التشغيل. إن قدرتك على الحفاظ على ثبات هذا الدخل واستمراره وتماشيه مع المعدلات السائدة بالسوق لهو أمر حيوي، كما أن القدرة على جذب المستأجرين المناسبين هو أمر أساسي.

ومع تتبع المعايير الستة خطوة بخطوة نكون قد توصلنا إلى الموقع المناسب والمبنى الملائم "مبنى (ب) بالموقع (أ)". ونحن في حاجة الآن إلى تحليل الجوانب التي تساعدك في الحصول على دخل ثابت من استثمارك العقاري لتحدد ما يناسبك منها، وما يحتاج إلى تعديل لتحقيق مستوى أداء أعلى وما يحتاج إلى استبعاده لعدم جدواه. ولنتناول بعض أوضاع المستأجرين وما يمكننا أن نفعله لتحويلها إلى أصول ضمن خطتنا لتحقيق الثروة.

العامل الأول: أسعار الإيجار وشروطه

عندما نتحدث عن أسعار الإيجار وشروطه فالحل الأمثل هو شراء مبنى يدفع فيه المستأجرون إيجارات تقل كثيراً عن المعدلات السائدة بالسوق، وأن تكون عقود الإيجار قصيرة الأجل مع عدم وجود خيار التجديد. وبناءً على هذا الوضع يكون لديك المبرر الكافي لزيادة الإيجارات وذلك بمجرد شراء المبنى نظراً لقصر مدة العقود. وفي ظل عدم وجود خيار التجديد فإنك لا تكون مضطراً للاستمرار في الإيجارات السابقة التي تقل عن معدلات السوق ولا مجبراً على التعامل مع المستأجرين أنفسهم.

لقد قمت - خلال السنوات الأربع الماضية - بشراء أربعة مبان تتماشى مع تلك المعايير المنشودة. ولقد بيع ثلاثة منها فيما بعد مقابل ملايين عدة من الدولارات تفوق ثمنها الأصلي (والمبنى الرابع هو الذي حصلت عليه أخيراً مع شركاء ممتازين وهو ما سنناقشه في الفصل الثامن).

ولنأخذ مثالاً خياليًا لمبنى "شون" وتبلغ مساحته 20000 قدم مربع إذ يدفع المستأجرون 15 دولارًا لكل قدم مربع في منطقة يبلغ معدل الإيجار فيها 22 دولارًا / لكل قدم مربع، وتنتهي كل عقود الإيجار خلال عامين من دون تجديد. إن زيادة الإيجار بمعدل سبعة دولارات لكل قدم مربع عند انتهاء مدة العقود يحقق ربحًا قدره 140000 دولار. وبناءً على وجود نسبة 8% كعائد نقدي فإن هذا الإجراء يزيد من قيمة المبنى بمقدار 1.75مليون دولار أمريكي. وحتى إذا زاد الإيجار بمعدل خمسة دولارات فقط لكل قدم مربع فيصل الربح إلى 100000 دولار كصافي دخل بحيث تزيد قيمة المبنى إلى 1.25 مليون دولار. خذ في اعتبارك أن نفقات التشغيل الثابتة تظل كما هي بغض النظر عن زيادة الإيجارات.

وبالطبع فإن كان المستأجرون قد وقَّعوا عقوداً طويلة الأجل وفقًا للمعدلات الإيجارية بالسوق مع وجود فرصة للتجديد بزيادات طفيفة عندئذٍ لن تحصل على عائد يذكر.

العامل الثاني: صافي عقد الإيجار وإجماليه

عادة ما تحرر عقود الإيجار بالنسبة للمباني السكنية بشكل إجمالي. وهذا يعني أن المالك يغطي جميع نفقات التشغيل بينما يدفع كل مستأجر مقابل ما يستهلكه من كهرباء في منزله. ونظراً لأن مدة العقود الإيجارية بالمباني السكنية عادةً لا تتجاوز العام أو العامين يحق للمالك - عند انتهاء مدة العقود - أن يزيد الإيجار. وهذه الزيادة

لا تستهدف تغطية نفقات التشغيل ومعدل التضخم فحسب ولكنها تنشد أيضًا زيادة العائد النقدي.

أما المباني المكتبية ومراكز البيع بالتجزئة فقد تعتمد على عقود إيجار إجمالية أو عقود تقتصر على صافي العائد. ففي الحالة الأولى يقوم المالك بسداد جميع نفقات التشغيل إلا أن كل مستأجر يقوم بسداد حصته من أية زيادة في تلك النفقات خلال السنة الأساسية (وهي السنة الأولى لعقد الإيجار) وبالنسبة لمراكز البيع بالتجزئة التي تستخدم عقود الإيجار الإجمالية فقد يستمر المستأجرون في سداد تكلفة المرافق إذا ما كان هناك عدادات مستقلة لكل من المياه والكهرباء. ونظرًا لوجود بعض البنود التي لا تندرج بالضرورة تحت نفقات التشغيل كالضرائب والتأمينات فهناك اتجاه لتطبيق نظام "عقد الإيجار الصافي" في مناطق كثيرة من البلاد. وبعد أن تنتهي مدة العقود الإيجارية، الإجمالية يحل محلها اتفاقيات تفرض على المستأجر سداد جميع النفقات. وهذا النظام أكثر بساطة إذ لا يُطالَب المستأجرون بدفع مبلغ الزيادة في نفقات التشغيل في نهاية كل عام، كما أنه غير مكلف اقتصاديًا بالنسبة للمالك لأنه يقلل من تكلفة إمساك الدفاتر إلى حدٍ كبير.

العامل الثالث: مساحة الوحدات

نتحدث الآن عن شكل المباني السكنية ذات الفئة (ب) فإذا كانت مقسمة بطريقة 40 - 20 تكون مساكن جيدة وفقًا للمجمع السكني والمنطقة التي يقع فيها. وهذا التقسيم يعني أن 40% من الوحدات يشتمل على غرفة نوم واحدة ودورة مياه واحدة أيضًا و 40% منها يضم غرفتين ودورتي مياه و 20% من الوحدات يتضمن ثلاث غرف نوم ودورتي مياه. وحيث إنني أحث على شراء مبنى (ب) بموقع (أ) فإن مساحة الوحدات الأحادية الغرف تتراوح بين 700 إلى 750 قدمًا مربعًا، بينما تبلغ مساحة

الوحدات ثنائية الغرف ما بين 900 - 1100 قدم مربع في حين تتراوح مساحة الوحدات ثلاثية الغرف ما بين 1300 - 1500 قدم مربع.

وفيما يتعلق بمراكز البيع بالتجزئة فهناك أيضًا تفاوت كبير في مساحاتها وفقًا لموقعها الجغرافي. وعمومًا فإن المحال التي يبلغ اتساعها 15 قدمًا مربعًا وعمقها 50 قدمًا مربعًا تفي بالغرض بالنسبة للشركات الخدمية والمحال الصغيرة. أما الأنشطة الأكبر حجمًا فقد تحتاج إلى تخزين بعض البضائع والمهمات في الجزء الخلفي للمحل. وفي هذه الحال نجد أن متجرًا صغيرًا تبلغ مساحته 750 قدمًا مربعًا قد يدر دخلاً إيجاريا يفوق ما يدره متجر كبير بمساحة 2500 قدم مربع.

ولنقل مثلاً إنك تفكر في شراء مبنى مكتبي أو مركز تجاري (يبيع بالتجزئة) تبلغ مساحته 20000 قدم مربع فبمجرد أن يشغل المستأجر 50% من مساحة المبنى فهذا يمثل ميزةً وعيبًا في الوقت نفسه. فإذا كان المستأجر ميسور الحال ومضى على بقائه بالعقار وقت طويل ويقوم بدفع الإيجار الشهري بانتظام فلن تساورك الشكوك في شأن شَغْل هذا المستأجر لتلك المساحة الكبيرة. ومن ناحية أخرى فإذا كان نشاط المستأجر يعاني من الركود وأصبح غير منتظم في سداد الإيجار فهذا قد ينطوي على مشكلة خطيرة. وإذا تخلى المستأجر عن تنفيذ بنود العقد أو أعلن إفلاسه ستجد أمامك مبنى خاليًا بنسبة 50%.

وفي بعض الأحيان يمكن تقسيم المساحة الكبيرة إلى محال صغيرة ولكن هذا لا ينطبق على كل الحالات، فإذا تم هذا التقسيم قد يكون عديم الجدوى إذ تتكون لديك مجموعة من المساحات غير المستغلة وبالتالي تظل خالية لفترة طويلة مما قد يؤدي إلى تراجع كبير في العائد النقدي لتلك الممتلكات. وبدلاً من ذلك فإذا كان لديك مبنى بمساحة 20000 قدم مربع يستأجره مجموعة من أصحاب الأنشطة يشغلون مكاتب تتراوح مساحتها بين 500 - 1500 قدم مربع فعندئذ يمكنك إجراء بعض التعديلات

على المساحات الخالية من دون أن يتأثر العائد من العقار بشكل كبير. إن وجود وحدة خالية أو أكثر يتمخض عن ظهور عامل إخلاء كبير. لذلك يجب أن تكون حذراً عندما تُقدم على شراء مبنى يشغل فيه مستأجر واحد مساحة كبيرة.

منذ سنوات عدة كان لديَّ مستأجر يتمثل في شركة تأمين كبرى تشغل 8700 قدم مربع في المبنى المكتبي الذي أمتلكه. وقد كانت الشركة تستأجر المكان منذ بضع سنوات قبل أن أشتري المبنى. وفجأة أعلنت شركة التأمين هذه إفلاسها وتوقفت عن ممارسة نشاطها تاركةً الطابق بأكمله خاليًا. وقد حاولت تأجيره لأكثر من عام ولكن محاولتي باءت بالفشل، ولم أنجح في العثور على مستأجر يشغل حتى نصف ذلك الطابق. وقد دفعني اليأس من حل هذه المشكلة إلى محاولة تغيير شكل هذا الطابق بتقسيمه إلى مكاتب صغيرة تتراوح مساحتها بين 150 - 300 قدم مربع، كما أضفت مكتبًا للاستقبال ومساحة لأعمال السكرتارية وكذلك غرفة اجتماعات يمكن أن يستخدمها أي مستأجر ولكن بميعاد سابق وغالبًا ما يُطلق على الشكل الجديد اسم "المركز التنفيذي".

لقد كلفتني إعادة بناء المكان ما يتعدى 200000 دولار أمريكي، ولكنني استطعت أن أزيد دخلي عن طريق مضاعفة الإيجار مستهدفًا المستأجرين الأفراد محدودي النطاق. وما زال هذا الطابق يزخر بالنشاط ويدر ربحًا وفيرًا. ومعظم المستأجرين هم عبارة عن أفراد متخصصين كل في مهنته.

العامل الرابع: المستأجر المحلي ودوره المؤثر

قد يعتقد بعضهم أن المستأجرين المحليين من ذوي الشهرة كمطاعم الوجبات السريعة وسلسلة الكافيتريات وما شابهها تُعد مكسبًا كبيراً إذا ما انضمت إلى محال مول أو مركز تجاري. إن وجود مستأجر محلي شهير عادةً ما يجذب مزيداً من الزبائن للمركز

التجاري، وهذا بدوره يزيد من جاذبية المبنى نفسه في نظر المستأجرين الآخرين ممن يعتمدون في اختياراتهم على الأماكن الأكثر جذبا. وعلى رغم ذلك فيجب ألا تخضع لتلك الفكرة إلا إذا كان وجود هذا المستأجر المحلي الشهير يؤدي دورا إيجابيا في استثمارك. ولمزيد من الإيضاح نذكر المثالين التاليين:

المثال الأول

إذا كان عقد الإيجار الخاص بهذا المستأجر المحلي يتضمن إيجاراً منخفضاً مع اختيار تجديده بزيادة طفيفة بينما يدفع سائر المستأجرين أعلى معدلات الإيجار مع اختيار تجديد العقود بزيادات طفيفة فإن هذا سيقلل من قيمة المبنى عند إعادة بيعه. إن قيمة العقار الاستثماري لا تعتمد على ما يدره من دخل في الوقت الحالي ولكن على العائد المستقبلي أيضًا الذي يمكن أن يحققه على مدى سنوات عدة، وعلى رغم شعورك بالفخر لامتلاكك مثل هذا المبنى إلا أن القيمة المستقبلية له تكون محدودة.

المثال الثاني

ولنفترض وجود المستأجر المحلي نفسه وعقد الإيجار ذاته. ولنفترض أيضًا أن جميع المستأجرين الآخرين قد انتصفت مدة عقودهم بينما الأول ما زال في بداياته. إن إيجاراتهم تقل كثيراً عن معدل الإيجارات بالسوق كما أنها ستنتهي خلال فترة قصيرة نسبياً مع عدم التجديد. مثل هذا الوضع يدعم موقفك إلى حد كبير فبإمكانك أن تزيد الإيجارات إلى المعدل السائد بالسوق مما يدر عليك دخلاً كبيراً وتضمن بالتأكيد زيادة فورية في قيمة العقار.

العامل الخامس: حق الرفض الأول

منذ سنوات عدة شاهدت مركزًا تجاريًا صغيراً يتألف من طابقين. وكان ينتمي للفئة (ب) والموقع (أ)، ولم يكن ثمة أراضٍ للبناء عليها في تلك المنطقة وكان موقعه

متوسطًا بالقرب من أحد الطرق الرئيسية ولا يبعده عن المدينة سوى خمس عشرة دقيقة. ولقد أعجبني هذا المبنى خصوصًا وكثيرًا ما كنت أقود سيارتي بجواره. ونظرا لأن المنطقة كانت في طريقها للازدهار فكرت في أن هذا المبنى قد يشكل استثمارا مناسبًا إذا ما كان سعره مناسبًا وشروطه ملائمة. وقال المالك إنه سينظر في أمر بيعه. وبعد أن اطلعت على قائمة الإيجارات أبرمت صفقة تقدر بـ 900000 دولار أمريكي لشراء المبنى. وقد اكتشفت خلال مهلة الثلاثين يومًا ما أصابني بالدهشة وهو أن أحد المستأجرين (وهو صاحب محل لتنظيف الملابس) له حق الرفض الأول لعرض الشراء.

لطالما كرهت هذه العبارة إلا أنها كانت المرة الثانية فقط التي أُجري فيها صفقة تتضمن هذا القيد. (وقد كانت المرة الأولى منذ سنوات بعيدة وفشلت الصفقة في آخر الأمر). إن حق الرفض الأول يُعد أحد المساوئ بالنسبة للمستثمرين. وهو يعني أساسا أنه عندما توقع عقدًا لشراء عقار يتعين على البائع أن يفصح عن السعر المقترح والشروط المعروضة لطرف ثالث. وفي هذه الحال يكون الطرف الثالث هو المستأجر الذي يدير محل التنظيف الجاف. وبالنسبة للمستثمر فهو يُعد وضعًا سيئًا إذ يُسمح لذلك المستأجر أن يطلع على العقد الخاص بك وبالتالي يمكنه أن ينقض على الصفقة وينتزعها منك.

ومما زاد الأمر سوءًا أن هذا المبنى كان به مستأجر آخر يُدعى لوك سميث الذي كان يدفع إيجارًا يقل عن معدلات الإيجار بالسوق بحوالي 40%. إضافة إلى ذلك يمنح عقد الإيجار ذلك المؤجر حق التجديد من دون زيادة لمدة عشر سنوات. وقد قام مالك المبنى بتحرير كل تلك العقود والاتفاقات من تلقاء نفسه من دون الاستعانة بأي من المتخصصين. إن قيام مُلاك المباني بتحرير عقود الإيجار بأنفسهم من دون الاستعانة بالمتخصصين هو شيء يفتقر إلى الحكمة إذ يتعرضون للخداع، كما أن الشروط المجحفة التي قد يتضمنها عقد الإيجار تقلل من قيمة المبنى إلى حد كبير.

وغني عن الذكر أنني قمت بإلغاء الصفقة خلال المهلة. فإذا حررت عقود الإيجار بالشكل السليم فإنها تكون وسيلتك لصفقات استثمارية ممتازة ولم يُبع المبنى حتى يومنا هذا!.

العامل السادس: المشترون المحتملون للملكيات المشتركة

لقد تخصصت لمدة تناهز العشر سنوات منذ بداية السبعينات وحتى بداية الثمانينات في تحول الشقق السكنية المؤجرة إلى ملكيات مشتركة. ولقد كان هذا التحول عندئذ شيئاً جديداً إلى حد ما. لقد كنت أحد المستثمرين الأوائل في هذا المجال. وتتمثل فلسفتي في بيع أكبر عدد ممكن من الوحدات التي تخضع لملكية مشتركة. ولقد نجحت - خلال عقد واحد بفضل الخبرة القانونية للمحامي چو ريزمان - في تحويل 1700 وحدة إيجارية في اثنين وعشرين مبنى إلى ملكيات مشتركة. وقد بلغت نسبة المستأجرين الدين اشتروا وحداتهم ما يتراوح بين 30% إلى 70% كان المتوسط 50%.

ولقد انتشر في السنوات التالية هذا النظام في جميع أنحاء البلاد (تحويل الشقق السكنية إلى ملكيات مشتركة). إذ يقبل القائمون على التحويل على شراء مساكن ضخمة مما أدى في كثير من الحالات إلى استبعاد المستأجرين الأصليين والبحث عن مشترين جدد.

وفيما يتعلق بالوحدات السكنية الضخمة انتهى "الهوس" بالملكيات المشتركة في أواخر العام 2006، إلا أن المباني التي تشتمل على وحدات صغيرة تتراوح بين 8 - 24 وحدة بكل مبنى هي التي تشهد تحولات كثيرة شريطة أن تكون أوضاع المستأجرين ملائمة. ويمكن تحقيق ربح وفير من هذه العملية إذا استطعت أن تحدد نوع المبنى الذي تشتريه وسأوضح لك كيفية ذلك في الفصل الثالث عشر.

العامل السابع: الاعتبارات الخاصة بأماكن الانتظار

لقد قمت بشراء المبنى المكتبي الذي يقع فيه مقر نشاطي العام 1981. وكان الملاك السابقون قد خصصوا مساحات معينة لانتظار السيارات لكل مستأجر وفقاً لعقود الإيجار. وعند التحول إلى الملكية المشتركة كان من المستحيل تغيير تلك البنود إذ أصر المستأجرون على الاختفاظ بتلك الأماكن المخصصة لسياراتهم وهو الوضع الذي ما زال سائداً حتى اليوم.

أما بالنسبة لغالبية المباني المكتبية والسكنية التي خضت فيها بعض أنشطتي الاستثمارية لم يكن هناك مساحات مخصصة لانتظار السيارات إذ تنص عقود الإيجار على أحقية المستأجرين في إيقاف عدد معين من السيارات (وفقًا لمساحة المكتب أو الشقة التي يستأجرونها). وكان المستأجرون يوقفون سياراتهم ببساطة في الأماكن الخالية ولم تنشأ أية مشكلات في هذا الشأن.

وعندما أسير داخل الجراج الذي يقع أسفل المبنى الخاص بي والجزء العلوي له لا أتعجب من وجود العديد من أماكن الانتظار المخصصة وغير المستخدمة في الوقت نفسه. وتبلغ نسبة الأماكن الخالية بتلك الجراجات حوالي 30%. ولقد أخبرني المتخصصون أنه بإمكاني - كحل عملي - استغلال 20% أخرى من مساحة الانتظار بالمبنى الذي لا يشتمل على أماكن مخصصة للانتظار. وفي كثير من الحالات يدفع المستأجر رسوما نظير ذلك ولذا فإن مساحات الانتظار غير المخصصة لأشخاص بعينهم يمكن أن تدر عائداً كبيراً.

وهذا لا يعني أن تقف مكتوف اليدين أمام المبنى ذي الجراجات المخصصة للمستأجرين فهذا لا يُعد عقبة كبيرة إلا أن وجود جراجات غير مخصصة يكفل لك حرية التصرف بصورة أكبر. وإلى هنا نتحدث عن المباني السكنية والمباني المكتبية، أما الجراجات المخصصة للمستأجرين فهي لا تنطبق على مراكز البيع بالتجزئة أو المخازن

الصناعية لأن معظم المساحات تخصص للعملاء الذين يؤدون بعض المصالح في تلك المراكز.

العامل الثامن: المزيج غير المرغوب فيه من المستأجرين

هناك بعض الأماكن داخل نطاق المستوى (أ) والمخصصة لأغراض صناعية بسيطة بما في ذلك المخازن والأماكن التي تشمل المكاتب والمحال الصغيرة معًا وكذلك المساحات متعددة الأغراض. وعادةً ما تخدم هذه المواقع أسواق الصناعة إلى جانب من يعملون في مجال الاتصالات والكمبيوتر والتكنولوچيا الحديثة. وتشتمل محال البيع بالتجزئة في مثل هذه المناطق على محال لعب الأطفال ومحال المسدسات وكذلك ألعاب الفيديو وما شابهها. وعادة ما لا تتواجد تلك المحال إلى جانب بعضها بعضًا بالمركز التجاري الصغير بل تنتشر في جميع أنحاء المبنى، فإذا كان المبنى يتألف من طابقين فربما وجدنا قاعة للمساج بالطابق العلوي. إن وضع المحال المستأجرة في مبنى كهذا ينطوي على بعض المشكلات.

ومنذ سنوات عدة عرض عليَّ أحد الأشخاص ممن لهم باع في مجال الاستثمار أن أشتري مبناه المكتبي الذي كان يتألف من خمسة طوابق وينتمي للمستوى (ب) بموقع (ب) إلا أن المنطقة كانت تحظى بالتجديدات اللازمة للارتقاء بها إلى المستوى (أ) وكان تصميم المبنى جميلاً، وكان يقع على مساحة من الأرض تتميز بمكان شاسع لانتظار السيارات. وأعجبني شكله الخارجي للوهلة الأولى واعتقدت أنه ربما كان استثمارًا جيدًا.

ولكني عندما دخلت البهو وجدت الحارس موجودًا بينما أُناس كثيرون يدخلون ويخرجون منه، وكنت شغوفًا بمعرفة السبب وراء ذلك حتى اكتشفت أن هذا المبنى الذي يضم مكاتب لشتى المهن المختلفة يضم أيضًا وكالة على مساحة كبيرة تتعامل في العقاقير المخدرة وصاحبها معتقل لإدانته في جرائم سابقة. وكانت تحدث الكثير من

المشاجرات والمداهمات مما دعا إلى الحاجة إلى وجود حارس للعقار. وبمجرد أن علمت بذلك وتبين لي أن المسؤول عن الوكالة قد حرر عقد إيجار طويل الأجل وأن الاستعانة بحارس من الصباح الباكر وحتى وقت متأخر من الليل أمر يتكلف الكثير من المال. وحينئذ اتخذت قراري بعدم ملاءمة هذا المبنى لأهدافي الاستثمارية. وقد ظل المبنى معروضًا للبيع لعامين آخرين حتى اشتراه أحد الأشخاص. وهذا يُعد مثالاً على مبنى مناسب في مكان ملائم ولكن قيمته تتجه نحو الانهيار لأن مستأجرًا واحدًا لم يكن على مستوى سائر المستأجرين.

الخلاصة

إن الصفقة العقارية الناجحة هي التي يخرج منها الجميع فائزين. إن قصة بيع أحد المباني الشهيرة في "نيويورك" لا يُعد مثالاً على ذلك فحسب ولكنه يدل أيضًا على الأهمية القصوى لوضع المستأجرين وهو العنصر الثالث من عناصر تكوين الثروة.

وقد كان ذلك المبنى المكتبي الذي يتألف من اثنين وأربعين طابقًا مصدر جذب لكثير من المستثمرين من ذوي المكانة المرموقة، وكان هناك خط مباشر لمترو الأنفاق يربطه بـ "روك فيلر سنتر"، وكان معدل الإخلاء به منخفضًا، وثمة عقود إيجار عديدة لمساحات كبيرة بالمبنى في سبيلها للانتهاء وهو ما يمنح أي مالك جديد فرصة لتجديد العقود مع زيادة كبيرة في الإيجارات.

لقد كان "سيناريو" ناجحًا بنسبة 100% إذ بدأ المشترون الحاليون في جني ثمار ملكيتهم للعقار على مدى سنوات طوال، وأدرك المستثمر الجديد أن العائد من العقار سيتضاعف سريعًا وأن قيمته ستحقق قفزة عالية. لقد كان العنصر الأهم في هذه القصة هو وضع المستأجرين.

إن المعايير الستة الرئيسية تستهدف زيادة قيمة المبنى خلال فترة وجيزة تتراوح عادةً ما بين سنة إلى ثلاث سنوات. والمستأجر قد يمثل "أصلاً" يضيف إلى قيمة المبنى وقد يمثل أحد المساوئ التي تجعل قيمته تتداعى وجاذبيته تتهاوى. وعندما تُقدم على الاستثمار فإن مهمتك تتمثل في التحقق من الوضع السابق للمستأجرين. وفي حال مبنى نيويورك نجد أن اجتماع تلك العوامل مع بعضها بعضًا - مثل الوضع المثالي للمستأجرين وعقود الإيجار التي أشرفت على الانتهاء وارتفاع معدلات الإيجار بالسوق إلى أقصى حدٍ لها - كل هذه العوامل أدت إلى صفقة استثمارية ناجحة بكل المقاييس.

والمستثمرون الآخرون قد يلجأون إلى تحليل أوضاع المستأجرين بطريقة مختلفة ولكن تظل أعينهم مصوبة نحو تحقيق هدفهم من خلال عائدهم الاستثماري. إن ما نركز عليه في هذا الكتاب هو إيجاد عائد استثماري يتيح الفرصة لزيادة العائد من الإيجارات وبذلك تتضاعف قيمة المبنى لتبيعه فيما بعد بأرباح طائلة. ومثلما تسعى نحو الحصول على عقار يتميز بجودة الإنشاء وكفاءة التصميم فلا بد أن تولي الاهتمام نفسه للمستأجر الذي يتناسب مع مستوى المبنى إلى جانب عقود الإيجار الملائمة.

ويشتمل وضع المستأجرين على عوامل عدة. قم بتحليل عقود الإيجار الخاصة بالمستأجرين الحاليين. حدد ما إذا كانت الإيجارات تتماشى مع المعدلات السائدة بالسوق أو تقل عنها. تأمل شكل المبنى وادرس وضع المستأجرين وما إذا كان أولئك الذين يشغلون أكبر المساحات هم المستأجرون المناسبون وما إذا كان هناك مزيج من أنواع شتى من المستأجرين. وأثناء ذلك عليك أن تضع في حُسبانك أن هناك جانبين لوضع المستأجر أحدهما يتمثل في الوضع عند شرائك للمبنى بينما يتمثل الآخر في مدى قدرتك على استغلاله أو تعديل وضع المستأجرين به لمضاعفة عائدك الاستثماري.

الفصل الثامن

مضاعفة العائد من ممتلكاتك

لقد كان أحد زملائي الأساتذة بالكلية يردد دائمًا : "إن المبنى قد يكون سليمًا من الناحية الهندسية ، جميلاً من الناحية المعمارية .. ولكنه إذا لم يكن يدرٌ عائدًا فهو عديم القيمة" . إن المثمنين للعقارات سيخبرونك بأن العامل الأكثر أهمية في تحديد قيمة أي ممتلكات استثمارية هو العائد الذي تدره . فالمبنى قد يتكلف إنشاؤه 800000 دولار أمريكي ، ولكن إذا كان العائد منه لا يتعدى 600000 دولار فإن قيمته عندئذ لا تتجاوز ذلك المبلغ أيضًا .

ويتناول هذا الفصل العنصر الرابع من العناصر الستة الأساسية وهو إمكانية زيادة العائد النقدي من عقار ما مع احتمال زيادة قيمة العقار نفسه . وكما سبق أن ذكرنا فإن الوسيلة المثلى لتحقيق ثروة طائلة تتمثل في شراء عقار تنخفض فيه الإيجارات عن معدلات السوق ، وتكون عقود الإيجار قصيرة الأجل مع عدم قابليتها للتجديد .

ترى ما الذي يُجبر المالك على أن يفرض إيجارات بأقل من سعر السوق ؟ إن هذا كثيراً ما يحدث خاصة إذا كان صاحب المبنى يمتلكه منذ فترة طويلة . وعمومًا فهناك سببان لذلك : أولهما هو أن المُلاك يعرفون المستأجرين بصفة شخصية على مدى فترة زمنية طويلة مما يجعلهم مترددين في زيادة الإيجارات . فقد ظلت نسبة الإشغال

لديهم 100% على مدى سنوات عديدة بناءً على عقود إيجار طويلة الأجل، كما أنهم لا يحبذون فكرة إخلاء الشقق، والسبب الآخر هو أن هؤلاء الملاك يجعلون معدل العائد المستهدف لديهم معتمداً على مبلغ الاستثمار الأصلي لهم وليس على قيمة العقار بالسوق.

ولننظر إلى مثال مبنى "إيجمونت جاردنز" وهو مبنى سكني بالفئة (ب) في موقع ينتمي للفئة (أ). وقد اشتراه المالك منذ خمسة عشر عاماً مقابل 300 000 دولار أمريكي وهو يساوي اليوم 1.1 مليون دولار. ولنفترض أنك عرضت على المالك أن تشتريه مقابل مليون دولار ووافق على ذلك، وكانت الإيجارات الحالية تقل عن معدلات السوق بنسبة 30%، كما أن عقود الإيجار تنتهي خلال العام التالي دون تجديد.

يبلغ إجمالي العائد السنوي الحالي لمبنى "إيجمونت جاردنز" 140000 دولار في حين تبلغ نفقات التشغيل 49000 دولار، وهو ما يعني أن صافي الدخل الناتج عن التشغيل 9100 دولار. لقد اشتريت المبنى بمقدم 200000 دولار فقط نقداً وحصلت على قرض رهن عقاري قدره 800000 دولار أمريكي بنسبة فائدة 7.5% يستحق منها 71000 دولار سنوياً من المبلغ الأساسي والفائدة معاً وحيث إن صافي دخل التشغيل 91000 دولار فإن مبلغ التدفق النقدي يكون 20000 دولار أمريكي.

ولننظر الآن إلى قيمة العقار بعد عام واحد بعد أن قمت بزيادة الإيجار بنسبة 20% سنجد أن نفقات التشغيل تظل كما هي لأن زيادة الإيجارات عموماً لا تؤدي إلى زيادة نفقات التشغيل بدرجة كبيرة. وعلى الرغم من زيادة الإيجارات بنسبة 20% فإنها لا تزال أقل من معدلات السوق بنسبة 10% ولذلك فإن الزيادة في الإيجارات لن يترتب عليها سوى نسبة إخلاء ضئيلة (إن وجدت). وليس من الحكمة أن ترفع الإيجارات إلى المعدلات السائدة بالسوق بشكل مفاجئ، لأن هذا الإجراء قد يسبب

صدمة للمستأجرين مما ينتج عنه نسبة إخلاء كبيرة. والأفضل هو الانتظار حتى تُخلي بعض الشقق ثم رفع الإيجارات إلى معدلات السوق. (وقد يستدعي الأمر إجراء بعض التعديلات أو التحسينات على الوحدات التي تم إخلاؤها والتي سيقطنها المستأجرون الجدد ولكن تكلفة تلك التحسينات سيعوضها زيادة الإيجارات).

وتتوقف قيمة المبنى على معدل العائد الذي يتوقعه المشتري في وقت معين وفي ظل ظروف معينة بالسوق. ولنفترض أن المشتري يتوقع عائداً بنسبة 8.5% إذا قام بشراء العقار نقداً وبالكامل دون أي تمويل. ولتحديد قيمة عقار ما يتم تقسيم صافي دخل التشغيل على معدل العائد المتوقع أو نسبة الفائدة المركبة وهو ما سنتناوله بالتفصيل في الفصل العاشر.

ما قيمة مبنى "إيجمونت جاردنز" بعد مُضي عام؟ بعد أن قمت بزيادة الإيجارات بنسبة 20% فإن الزيادة في صافي دخل التشغيل تصل إلى 119000دولار بعد أن كانت لا تتجاوز 91000 دولار مما يجعل قيمة عقار "إيجمونت جاردنز" تصل إلى 1.4 مليون دولار أمريكي بتقسيم مبلغ 119000 دولار أمريكي على 8.5% ولكن هل معدل العائد يبلغ 8.5%؟ والإجابة لا. إن كثيراً من المستثمرين يلجأون إلى قروض الرهن العقاري بدلاً من سداد المبلغ بالكامل نقداً. إن مثل هذه الصفقة (القائمة على التمويل العقاري) من شأنها أن تزيد عموماً من معدل العائد بمبلغ كبير لأنها تعتمد - في هذه الحالة - على المبلغ النقدي وليس على صافي دخل التشغيل. وبعد أن يزيد العائد من العقار بنسبة 20% يصل العائد النقدي له إلى 24% (انظر الشكل 8 - 1).

وبناءً على أن قيمة العقار تبلغ 1.4 مليون دولار أمريكي في نهام العام وبافتراض أن قيمته ستزيد سنوياً بنسبة 5% كل عام فيما بعد فإن حصتك في العقار ستزيد أيضاً (انظر الشكل 8 - 2). وإذا أردت أن تزيد من قيمة رهنك العقاري في أي وقت

مستقبلاً فبإمكانك أن تسترد جزءاً من المبلغ الأصلي الذي قمت بدفعه نقداً كمقدم وتتمتع بما يُسمى "الدخل اللا نهائي" وهو ما سنناقشه بالفصل التاسع.

المستأجرون وتحديد سعر المبنى

شاهدت مؤخراً مجمعًا طبيًا تبلغ مساحته المعروضة للإيجار 56000 قدم مربع ويقع على مساحة خمسة **أكرات**، ويتألف المجمع من خمسة مبان يضم كل منها طابقًا واحداً ولها مداخل جذابة. وتتميز تلك المباني بتصميم جميل وقد أشرف على إنشائها مهندس معماري شهير. وهناك مساحات واسعة لانتظار السيارات بمعدل ستة أماكن لكل 1000 قدم مربع من مساحة المباني. وهذه المباني التي تنتمي للفئة (ب) بالوقع (أ) تُعد مثالاً رائعًا. ويقوم المستأجرون بدفع إيجارات تقل بنسبة تتراوح بين 25% و 35% عن المعدلات السائدة بالسوق. إلا أن خيار التجديد قائم على مدى فترات طويلة وبزيادات طفيفة. إن سعر البيع الذي يطلبه المالك قد يكون مناسبًا إذا ما كان المستأجرون يدفعون إيجارات تتماشى مع معدلات السوق ولكنهم لا يفعلون، كما أن عقود الإيجار تمنحهم الفرصة للتجديد لفترات طويلة مع زيادات إيجارية بسيطة. إن العائد من هذا المبنى ضئيل.. إنه يمثل استثمار عقاري غير مربح.

تذكر ما قاله أستاذي بالجامعة: "يمكن أن يكون المبنى جيد الإنشاء رائع التصميم ولكن إذا لم يكن يحقق ربحًا فإن تلك المزايا تصبح عديمة القيمة". ويقول توم ديكسون أحد المستشارين والسماسرة البارزين: "إن سعر المبنى الاستثماري هو المبلغ الذي يطلبه البائع أما قيمته فهي تعتمد على ما يدره من دخل". وعندما يقوم المُلاك ممن لا خبرة لهم بتحرير عقود الإيجار لمستأجريهم (والتي عادةً ما تكون طويلة الأجل) دون الاستعانة بفريق الخبراء من المستشارين فإنهم يخلقون بطريق الخطأ وضعًا يتحكم في ظله المستأجرون بالفعل في تحديد سعر العقار. وهذا هو ما حدث لهذا التجمع الطبي. إن اقتناء مثل هذه المباني بغرض الاستثمار هو من قبيل الهراء.

إستراتيچيات مضاعفة العائد

ثمة وسائل عديدة يمكن من خلالها زيادة العائد من العقار مراراً وتكراراً. وهو منطق بسيط فكلما زاد العائد زادت قيمة العقار عند بيعه. وعندما تفكر في مضاعفة العائد عليك أن تتذكر أنك تصنع ثروتك بالشراء! والآن ننتقل إلى بعض إستراتيچيات زيادة العائد من العقارات.

إيجمونت جاردنز (مبنى سكني فئة (ب) في موقع من الفئة (أ))

الأثر الاقتصادي لزيادة الإيجارات بنسبة 20% في نهاية العام الأول				
بفرض أن سعر الشراء مليون دولار أمريكي والمقدم 200000 دولار ومبلغ الرهان 800000 دولار بفائدة ثابتة تُقدر بـ 7.5% لمدة عشر سنوات وفترة استهلاك القرض 25 عاماً (مبلغ خدمة الدين السنوي 71000 دولار أمريكي) قيمة المبنى تتوقف على سعر الفائدة المركبة بنسبة 8.5%				
	الإيجارات الحالية		زيادة الإيجارات بنسبة 20%	
الدخـل				
نفقات التشغيل				
صافي دخل التشغيل				
خدمة الدين				
التدفق النقدي				
العائد النقدي	20000 دولار أمريكي / 200000 دولار أمريكي	= 10%	48000 دولار أمريكي / 200000 دولار أمريكي	= 24%
قيمة المبنى	19000 صافي دخل التشغيل / 8.5% فائدة مركبة	= 1070588 دولار أمريكي	119000 صافي دخل التشغيل / 8.5% فائدة مركبة	1400000 دولار أمريكي

- تراكم الأرباح خلال عشر سنوات -

بفرض أن قيمة العقار 1400000 في نهاية العام الأول
في نهاية العام الثاني تزيد قيمة العقار بنسبة 5% كل عام فيما بعد

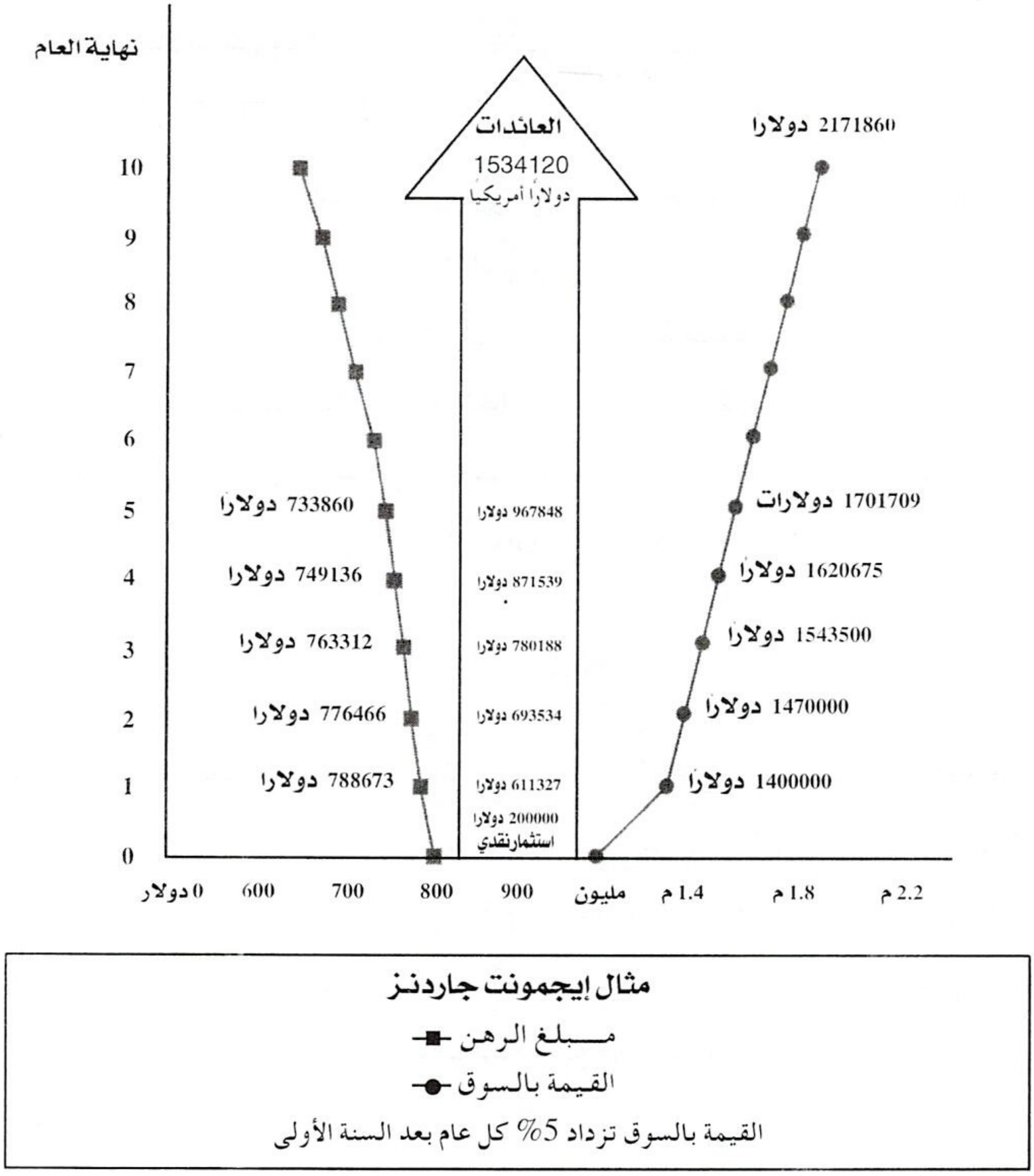
نهاية العام	القيمة	الرهان العقاري	العائدات
0	1000000 دولار	800000 دولار	200000 استثمار نقدي
1	1400000 دولار	788673 دولار	611327 دولار
2	1470000 دولار	776466 دولار	693534 دولار
3	1543500 دولار	763312 دولار	780188 دولار
4	1620675 دولار	749136 دولار	871539 دولار
5	1701709 دولار	733860 دولار	967848 دولار
6	1786794 دولار	717398 دولار	1069396 دولار
7	1876134 دولار	699659 دولار	1176475 دولار
8	1969941 دولار	680542 دولار	1289399 دولار
9	2068438 دولار	659940 دولار	1408497 دولار
10	2171860 دولار	637740 دولار	1534120 دولار

تذكر أنك تبني ثروتك بالشراء

الشكل 8 - 1 إيجمونت جاردنز

تغيير الغرض من المبنى

ربما كانت هذه إحدى الوسائل الناجحة لزيادة العائد من المبنى . أرجو ألا تخلط بين هذه الطريقة وبين تحويل الوحدات إلى ملكيات مشتركة ففي الأخيرة لا يتغير الغرض من العقار فالشقة السكنية التي تتحول إلى ملكية مشتركة تظل شقة كما هي، والاختلاف الوحيد يكمن في الشكل القانوني للملكية . أما التغيير الذي نعنيه هنا فهو يتمثل في تغيير العقار كليةً وتحويل استخدامه إلى اتجاه آخر .



الشكل 8 - 2 إيجمونت جاردنز - تراكم العائدات

وفي كثير من الحالات يتركز هذا التغيير على المدارس والمستشفيات والمباني الحكومية والمخازن وغيرها من المنشآت التي عفا عليها الزمن، ولم تعد ذات جدوى

وفي بعض الحالات يتم شراء مدرسة ما مثلاً ثم يُعاد تشكيلها لتصبح شققًا سكنية أو ملكيات مشتركة أو حتى مستشفى.

وعلى النقيض من ذلك فالمستشفى الخالي يمكن تحويله إلى مكاتب أو شقق أو غرف فندقية. أما المخزن الواسع ذو الأغراض الصناعية فهو متعدد الاستخدامات، منها أن يتحول إلى متحف فني أو محل تجاري أو حتى مدرسة مهنية. ويتحمس مُلاك هذه المباني لبيعها لأنها لم تعد صالحة لخدمة نشاطهم الأصلي، ولذلك يتمكن المشتري غالبًا من اغتنام مثل هذه الفرص بسعر مناسب. وبالطبع فلا بد من إجراء تحليل تفصيلي لتكلفة تغيير استخدام المبنى وكذلك العائد منه لتحديد ما إذا كانت تلك الصفقة مثمرة من عدمه.

التفكير الابتكاري

تطرأ - أحيانًا - بعض الظروف غير المتوقعة والتي تؤثر على قيمة المبنى. وهذا هو ما حدث في كاليفورنيا حيث كانت سيدة تمتلك مبنى، يتألف من عشرين وحدة سكنية تقدر قيمته بمليون دولار أمريكي ويقع على بُعد ميل واحد من خطوط السكك الحديدية. وقررت الولاية أن تمد خط السكة الحديد بحيث ينتهي الخط الجديد أمام مبناها مباشرةً. ومن ثَم أصبحت الضوضاء غير محتملة لدرجة أن كل المستأجرين غادروا المبنى.

لقد أثرت الضوضاء بشكل سلبي على المبنى الذي انخفضت قيمته انخفاضًا حادًا حيث لم تعد تتعدى 650000 دولار وظل معروضًا لمدة عام دون مشترين. وأخيرًا تقدم مستثمر ماكر لشرائه عارضًا 400000 دولار. وقام بعد ذلك ببيع العقار لمدرسة كانت بحاجة لمبنى يضم فصولاً ومقرًا لإقامة الطلاب من الصم والبُكم، ولم تجد المدرسة مبنى مناسبًا لهذا الغرض وكانت تخطط لإنشاء مجمع يتكلف ثلاثة ملايين دولار

أمريكي ولذلك اعتبرتها صفقة ناجحة. وقد حصل المستثمر من بيعه على ربح يُقدر بـ 150000 دولار.

وهذا يعني أن المدرسة دفعت 550000 دولار لشراء المبنى. وكانت تكاليف تحويله إلى فصول وغرف نوم تُقدر بنصف تكلفة شراء مبنى جديد. وعلاوة على ذلك كان من الممكن إنشاء المجمع وتشغيله في خلال فترة تتراوح بين ستة شهور واثنى عشر شهراً وليس عامين أو أكثر في حالة هدم المبنى لإقامة مدرسة جديدة.

إمكانية التوسع

يمكنك أن تشتري عقاراً تصل معدلات الإيجار به إلى مثيلتها بالسوق ولكنه يحتوي على مساحات يمكن استغلالها في إنشاء وحدات إضافية. إن إضافة المزيد من الوحدات دون دفع مزيد من المال لشراء تلك المساحات الإضافية يحقق صافي دخل ضخم. وعندما يُضاف هذا "الدخل الإضافي" إلى صافي الدخل الناتج عن ذلك المبنى تكون النتيجة زيادة كبيرة في إجمالي التدفق النقدي، وهذا بدوره يزيد من القيمة الإجمالية للعقار.

سوء إدارة المباني

هناك بعض الفرص التي يمكن اغتنامها فيما يتعلق بالمباني التي تعاني من سوء الإدارة ترجع أحيانًا إلى وجود خلافات بين الورثة بمبنى ما أو استعانة المُلاك غير المقيمين بمديرين غير مؤهلين للإدارة أو اعتماد المُلاك المحليين على مديرين يحصلون على أجور منخفضة ويكون أداؤهم بمعزل عن الرقابة.

ويمكنك رصد مثل هذه الفرص سريعًا. ودائمًا ما يرتبط سوء الإدارة بالمباني المهملة والمتهدمة سواء من الداخل أو الخارج، كما تتسم بعدم الاهتمام بالصيانة وتأخر المستأجرين عن سداد الإيجار وارتفاع نسبة الإخلاءات ووجود عقود إيجار غير مكتملة الصيغة.

إذا استطعت أن تجد مبنى كهذا (وهناك الكثير منها بشكل يفوق ما تتخيل) والذي يكون سليماً من الناحية الإنشائية وربما كان يقع في منطقة بالمستوى (أ) عندئذٍ يمكنك أن تنقض على مثل هذه الصفقة. يقول چورچ كانتيرو أحد السماسرة المعروفين داخل البلاد وهو خبير في مجال الإدارة: إنه "على اعتبار أن الموقع هو المعيار الأول في تقدير قيمة العقار فإن انخفاض قيمة العقارات يرجع إلى عدة عوامل منها سوء الإدارة" ويضيف قائلاً إن "إدارة العقار ينبغي أن تحافظ على قيمته كأصل من الأصول إلا أنها يمكن أن تزيد من قيمته أو تقلل منها".

المراكز التنفيذية:

إننا نعيش في عالم التكنولوچيا الحديثة، بحيث أصبحنا مجتمعاً عملياً إلى حدٍ كبير وهذا ينطبق أيضاً على العاملين الذين أصبح معظمهم يعمل بمنأى عن مقار مكاتبهم أو في مكاتب صغيرة داخل المراكز التنفيذية. إن العمل بعيداً عن المركز الرئيسي للشركة يحد من ازدحام المرور وقت الذروة ويقلل من عدد الرحلات اليومية بين المدينة والضواحي، ومن ناحية أخرى فهو يسهل على الأسرة - لا سيما تلك التي لديها أطفال - قضاء احتياجاتها، كما يساعدك على إغاثة من يمرون بظروف صحية حرجة. وفي هذه الزيام التي تشهد ارتفاعاً في سعر البنزين نجد أن هذا النظام يوفر من إنفاق العاملين إلى جانب الحفاظ على هواء نقي نظيف. وعلاوةً على ذلك فإن السماح للموظفين بالعمل من المنزل أو من أي مكتب تابع يجعل المراكز الرئيسية للشركات أصغر حجماً وأكثر كفاءة.

وبالنسبة للنشاط العقاري فإن الحد من حجم الشركات أدى إلى انتشار المراكز التنفيذية التي أشرت إليها من قبل. وهذه المراكز عبارة عن مجموعات من المكاتب الصغيرة. وبعض هذه المكاتب قد تشترك في خدمات السكرتارية وخطوط الهاتف،

وغرف الاجتماعات. وبالمثل فإن تكييف الهواء ونظام التدفئة وأماكن الاستقبال وخدمة الحراسة الليلية وأماكن الانتظار.. كلها تدخل ضمن الصفقة الإيجارية.

وكثير من هذه المراكز التنفيذية مقسمة إلى مساحات كبيرة بكل المباني المكتبية وتلك التي تشتمل على أنشطة متعددة. وهذه المساحات التي تتميز بكل سُبل الراحة يُعاد تشكيلها وتقسيمها إلى مكاتب صغيرة يمكن تأجيرها بمبلغ يصل إلى مِثْلَي أو ثلاثة أمثال معدلات الإيجار بالمكاتب التقليدية ورغم ذلك يدفع المستأجرون مبالغ تقل كثيراً عما يمكن أن يدفعوه عند تأجير مكاتب أكبر. إذن فهي صفقة ناجحة يفوز فيها كل الأطراف سواء كان المُلاك أو المستأجرين.

إعادة هيكلة المبنى

منذ أربع سنوات تقدمت لمزاد علني لبيع مبنى مكتبي مساحته 52000 قدم مربع وقد عرضت أعلى سعر لشرائه. وكان المبنى يضم جراجًا تحت الأرض يتكون من مستويين. ويطل المبنى على شارع تكتنفه الأشجار. ينتمي للفئة (ب) بالموقع (أ) ويقع في أكثر مناطق ميامي عراقة ورُقيًا وهذه المنطقة تُعرف باسم "ذا روودز". وقد استولت الحكومة الأمريكية على المبنى من مستثمرين من خارج البلاد والذين قبض عليهم لاتهامهم في بعض الجرائم المخالفة للقانون. وكان المبنى ذو الواجهات الزجاجية يضم ثمانية طوابق ويبلغ ارتفاعه 31000 قدم مربع، وهو يطل على مشاهد جميلة بالمدينة كما أنه رائع التصميم داخليًا وخارجيًا.

وقد عرضت مبلغ 3.6 مليون دولار أي 116 دولار لكل قدم مربع وتم قبول العرض. وثُمة مبانٍ بنفس المنطقة معروضة للبيع مقابل 200 دولار لكل قدم مربع.

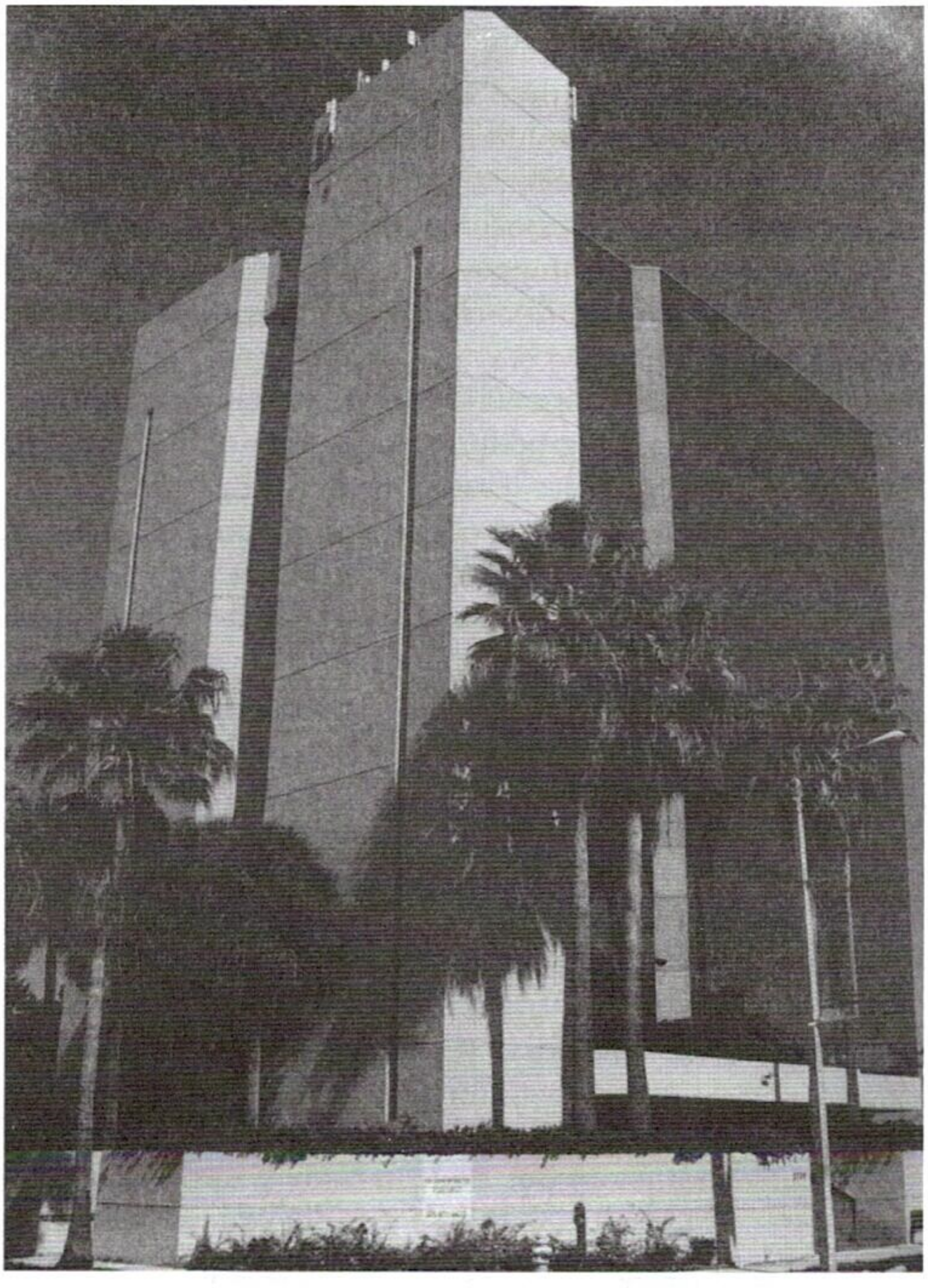
وقد أحضرت شريكًا لي يُدعى چيم بولاك وهو محامٍ ومستثمر ناجح كان قد شاركني صفقات أخرى. وحصل كل منا على نسبة 40% من الصفقة. أما النسبة

الباقية فقد حصل عليها كل من ساندرا جولد ستين - وهي واحدة من السماسرة البارزين بالمدينة - وطبيبا أسنان. لقد كانت هذه الصفقة كالحلم إلا أنه كانت هناك بعض السلبيات التي كان لا بد من التغلب عليها، أولاها هو أن نسبة الإشغال بالمبنى كانت 25%، كما أنه يُعاني من الإهمال لدرجة جعلته في حالة يُرثى لها. وكان علينا - خلال مهلة الثلاثين يومًا - أن نفحص المبنى. لقد وجدنا أن تسرب المياه المالحة إلى الجراج أدى إلى إتلاف الجدران وبالإضافة إلى ذلك فقد كانت هناك مشكلة تلوث بيئي تحت الأرض كما كان المبنى بحاجة إلى سطح جديد. وكانت معالجة تلك المشكلات والتي تتضمن تجديد الطرقات والردهات الداخلية للمبنى وتركيب مولد كهرباء جديد ووضع لافتات جديدة وتطوير بعض المناظر التي يطُل عليها المبنى أي باختصار الارتقاء به ليكون على أفضل مستوى.. كل هذا كان يتكلف مليون دولار زيادة عن ثمن المبنى.

وقد وافقت ساندرا على الإشراف على كل هذه التجديدات والتي استغرقت أكثر من عام، كما وافقت على نقل مكتبها الموجود بالمبنى إلى مكان آخر، وأن تكون وكيلاً إيجاريًا ومديرة للعقار. ولم نستطع - خلال العام الذي كان حافلاً بالإصلاحات والتجديدات - أن نؤجر أيًا من الأماكن الخالية نظرًا لأن المبنى كان في حالة يُرثى لها. وفي الواقع فقد كنا سعداء الحظ حين استطعنا الحفاظ على عدد محدود من المستأجرين وهم الذين كانوا يسكنون المبنى قبل أن نشتريه. وهذا يرجع أساسًا إلى العلاقة الطيبة التي نشأت بين ساندرا والمستأجرين وقدرتها على إقناعهم بأن هذه التحسينات ستخدم أنشطتهم.

وبمجرد الانتهاء من تجديد المبنى قمنا بتغيير اسمه إلى "روودز بروفيشينال سنتر أو مركز "روودز" التخصصي. (انظر الشكل 8 - 3) وأصبح من السهل أن نؤجر المساحات الصغيرة التي تتراوح بين 300 - 1500قدم مربع كما أن الطابقين السادس والسابع الخاليين - واللذين تبلغ مساحة كل منهما 4000 قدم مربع - أصبحا محط

أنظار الكثيرين. وهم يقعان أسفل السطح مباشرةً وأعلى خط الأشجار. وكل من هذين الطابقين له واجهات خارجية زجاجية على جميع جوانبهما. وقد كان المنظر الذي يطلان عليه رائعاً. وقد عرضنا تأجير الطابقين لشركات استشارية في مجال القانون أو شركات تأمين أو شركات عقارية أو شركات سمسرة وغير ذلك. لقد كان لدينا طموحات كبيرة إلا أن أياً منها لم يتحقق.



الشكل 8 - 3 روودز بروفيشينال سنتر

ولذا فقد قررنا - بعد ستة أشهر - أن الحل هو أن نقسم هذين الطابقين إلى مكاتب صغيرة. ولم نكن نعرف على وجه التحديد المساحات التي يتطلبها السوق بالفعل. ولذا فعندما جاء بعض الأشخاص لتأجير مساحات بالمبنى أريناهم الطابقين الخاليين ووقعنا معهم عقداً وفقاً للمساحات التي يحتاجونها. وقد كان معظمهم يرغب في مساحات تتراوح بين 500 - 1500 قدم مربع. ومن ثم بدأنا في إعادة تصميم المبنى وتوزيع مساحاته من جديد مع الأخذ في الاعتبار أن المستأجرين سينتقلون إلى المبنى عند الانتهاء من إعداد المكاتب. ويشتمل المبنى على مكاتب أخرى تتراوح مساحاتها بين 500 - 2500 قدم مربع.

وفي خلال عام كان المبنى قد ملئ بالمستأجرين بمعدل إيجار يبلغ ثلاثة وعشرين دولاراً لكل قدم مربع. وأحسسنا أن بإمكاننا أن نزيد الإيجار خلال العام أو العامين التاليين، ولذلك لم نوقع أية عقود طويلة الأجل كما لم نمنح أحداً حق التجديد. وبمرور الوقت نجحنا في زيادة الإيجار إلى ما يتراوح بين 25 و 27 دولار، وأصبح المبنى مليئاً عن آخره بالمستأجرين مع وجود قائمة انتظار أيضاً.

ومن جهة أخرى استطعنا أن نزيد قرض الرهن الحالي مع البنك بمقدار مليون دولار تقريباً وذلك لتغطية تكاليف التحسينات والتجديدات مع الأخذ في الاعتبار أنه بمجرد شغل المبنى بنسبة 95% سيقوم البنك بزيادة القرض إلى 4.1 مليون دولار. على سعر الشراء الذي دفعناه وهو 3.6 مليون دولار أمريكي بالإضافة إلى المليون دولار التي تكلفتها التجديدات فإن زيادة القرض تعني أننا لم ندفع في تلك الصفقة سوى 500000 دولار نقداً. وقد قمنا مؤخراً ببيع العقار لمستثمر من أمريكا الجنوبية. وقد بلغت قيمة الصفقة 7.3 مليون دولار وبالتالي فقد حققنا ربحاً قدره 2.7 مليون دولار أمريكي.

دع العقار يتحدث إليك !

في منتصف عام 2007 شاركني ثلاثة من المستثمرين الناجحين وهم توني روزا وستيڤ بيرنستين وديڤيد روزين في شراء مبنى يُسمى "دورال 3901" وهو مبنى مكتبي يتألف من طابقين وينتمي للفئة (ب) وتبلغ مساحته 25632 قدمًا مربعاً. وهذه المساحة كلها صالحة للاستخدام. ولم تكن هناك طرقات مشتركة في هذا المبنى. ولذا فقد كان شبيهًا بالعقار الذي سبق أن تحدثت عنه. ولقد دفعنا للمالك 4.75 مليون دولار وهو ما يُقدر بـ 185 دولارًا لكل قدم مربع صالح للاستخدام. وبلغ مقدار ما دفعناه نقدًا مليون دولار واقترضنا باقي المبلغ من أحد البنوك المحلية. ويقع المبنى على مساحة 1.42 **أكر** بمكان ينتمي للفئة (أ) بمدينة "دورال" وهي إحدى ضواحي ولاية ميامي وهي منطقة تعج بالنشاط ويقع المبنى على مقربة من طريقين سريعين رئيسيين بالإضافة إلى مطار ميامي الدولي كما أنه مجاور لفندق ماريوت (انظر الشكل 8 - 4).

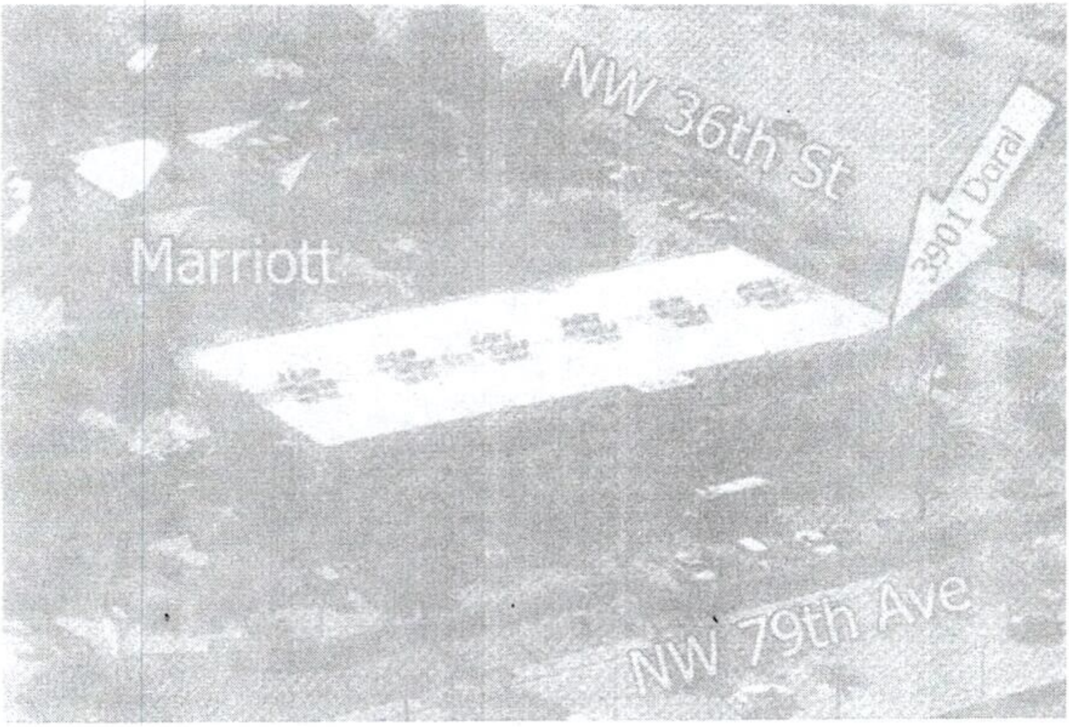


الشكل 8 - 4 موقع دورال 3901

وعندما شاهدنا مبنى "دورال 3901" كان مهدمًا بحيث يرى ذلك من الشارع الرئيسي إلا أنك لا تستطيع أن ترى المبنى بأكمله نظرًا لوجود بعض أشجار الكرم المهملة وأحد الأبنية المهدمة أيضًا، ولا يعرف أحد بوجود ذلك المبنى سوى المستأجرين له. وقد كان المبنى سليمًا من الناحية الإنشائية إلا أنه كان بحاجة إلى كثير من التجديدات بكل من الأرضيات والواجهة الخارجية.

وقد أعدنا طلاء المبنى بألوان زاهية وزرعنا خمس وعشرين نخلة حتى يكون المشهد الذي يطُل عليه المبنى جميلاً. وأعدنا بناء الجراج وتغيير الأرضيات وتركيب صور جميلة ولافتات جذابة. ولقد كلفتنا هذه التحسينات 200000 دولار أمريكي إلا أننا استطعنا بهذا المبلغ أن نحول العقار من مبنى متهالك إلى مجمع شركات ومكاتب جميل المنظر (انظر الشكل 8 - 5).

ودائمًا ما أتذكر شيئًا قاله لي أحد زملائي في مجال الاستثمار العقاري ويُدعى



الشكل 8 - 5 دورال 3901

ليونارد كابلان منذ سنوات بعيدة. لقد قال لي: "عندما تقدم على شراء عقارٍ ما دون أن تعرف بالتحديد ما الذي ستفعله به فعليك أن "تجعل المبنى يتحدث إليك". وفي واقع الأمر فهو يعني أن "نجعل السوق يخبرنا باحتياجاته".

وتتراوح مساحة المكاتب بمنى دورال بين 541 و 2162 قدمًا مربعًا. ويدفع المستأجرون حصتهم من استهلاك الكهرباء وكذا خدمات الحراسة الليلية. وقد أدى هذا إلى انخفاض نفقات التشغيل عن معدلها بنسبة 40%. والسوق يطرح علينا حلولاً عديدة للتعامل مع المباني. وكل من هذه الحلول من شأنه أن يضاعف العائد من العقار إلى حدٍ كبير.

- إذا كانت معدلات الإيجار تقل عن مثيلتها بالسوق بنسبة 30%. ومعظم المستأجرين يمتلكون عقود إيجار قصيرة الأجل دون تجديد. هنا تُتاح لنا فرصة زيادة الإيجارات وبالتالي يزيد العائد من العقار وكذلك قيمته.
- إذا كان المبنى يصلح لتحويله إلى ملكيات مشتركة، وكل مكتب له مدخل خارجي مستقل وكذلك دورة مياه مستقلة. وإذا كانت المنطقة تُعاني من نقص في الأطباء يكون من المناسب إنشاء وحدات صغيرة ذات ملكية مشتركة بحيث تصبح عيادات لأطباء من مختلف التخصصات. ومع ذلك فالمبنى قد يجتذب مجموعة أخرى من سائر المهن والأنشطة المختلفة.
- تم تقسيم المبنى مؤخراً إلى ثلاث وعشرين وحدة تشتمل على الأنشطة التجارية المختلفة بما في ذلك فندق متعدد الطوابق ومبنى مكتبي. ولقد علمنا بإمكانية ذلك قبل توقيع عقد شراء المبنى. وهناك ما يقرُب من 72000 سيارة تمر بجوار هذا المبنى يوميًا. وقد عرضت العديد من الشركات استعدادها لهدم المبنى المكتبي الموجود وإعادة تطوير المكان. وفي واقع الأمر فالأرض وحدها تساوي حاليًا مبلغًا يفوق كثيراً ما دفعناه في المبنى بأكمله.

إن هذا المبنى دائم التحدث إلينا . ولقد أصبح الحوار أكثر جدية . . ومن يدري ما يتمخض عنه الغد .

إذا لم تستطع أن تحدد الوسيلة التي تمكنك من مضاعفة العائد من استثمارك العقاري إذن فهذا ليس هو الاستثمار المناسب لك . إن إمكانية زيادة العائد من الاستثمار قد تكون موجودة بالفعل - وقد تخلقها أنت - إلا أنه لا بد من توافر هذه الإمكانية . وإذا كان العقار يفي بجميع الشروط الأخرى التي تتضمنها المعايير الستة المذكورة مع عدم إمكانية زيادة العائد منه فمن المُحال أن تحقق هدفك بتكوين ثروتك الخاصة التي تمكنك من أن تعيش الحياة التي تحلم بها . ولكنك إذا حققت الشروط الثلاثة الأولى ثم وجدت عقاراً يمكن زيادة العائد منه بشكل كبير فأنت على استعداد للتقدم نحو العنصر الخامس من عناصر النجاح الستة وهو التمويل والذي سنناقشه في الفصل التاسع .

الخلاصة

إن الممتلكات العقارية تتأثر بالعوامل المحيطة بها فعندما تنتقل بعض المهن الصناعية من منطقة ما ينخفض الطلب أيضاً على تلك الخدمات وعندما تجتذب مدينة صغيرة بعض الشركات الطبية أو تلك المتخصصة في مجال التكنولوجيا فهذه الشركات ستكون بحاجة إلى مكاتب ربما من نوع غير تقليدي . إن التطورات التي تطرأ على الاقتصاد الكلي وربما الاقتصاد العالمي لها أثرها المباشر على المجال العقاري وهو بدوره يُلقي بظلاله على الاستثمار في مثل هذا المجال .

إن قدرتك على تكوين ثروة أثناء تلك التغيرات يتوقف على إمكانية زيادة العائد الاستثماري من العقارات ومدى قدرتك على تحقيق ذلك .

وفي بعض الحالات يسهل البت في إمكانية زيادة تلك العائد . فقد تجد مبنى مليئاً

بالمكاتب والشركات الكبرى والتي قد تدر عائداً أعلى كثيراً إذا ما قُسِّمت إلى مساحات مكتبية صغيرة لخدمة الأغراض التجارية المحدودة. وقد تسمع أن مجمعًا طبيًا معروضًا للبيع ونظراً لقيامك بتطوير مثل هذه المباني من قبل فقد يتأكد لك أن من المناسب تحويل المبنى إلى مكاتب صغيرة ذات ملكية مشتركة حتى يتحقق العائد المتوقع منه. وفي أحيان أخرى تكون رؤيتك وقدرتك الابتكارية هي مفتاح زيادة العائد على استثمارك. وفي عصر التجارة الدولية الذي نعيشه حاليًا يتزايد الطلب على مخازن التوزيع بجوار المطارات والموانئ البحرية ومراكز تفريغ الشاحنات. وفي الوقت نفسه فقد انخفضت الحاجة إلى الخدمات الصناعية في بعض المناطق بالبلاد. فالسلع تُنتج خارج البلاد ثم تُشحن إليها عبر وسائل النقل المختلفة. إن تزايد الاهتمام العالمي بظاهرة الاحتباس الحراري وبعض القضايا البيئية الأخرى قد أدى إلى اشتعال الطلب على "المباني الخضراء" والتي يمكنها أن تمتص الطاقة الشمسية، وغير ذلك من المواصفات التي تجعلها صديقة للبيئة.

إن مشاهدتك لعقار يفي ببعض الشروط لا تكفي. تذكر دائمًا أن الأفكار التي يمكنك التوصل إليها في سبيل زيادة قيمة عقارك تتسم بقدرٍ كبيرٍ من المرونة. إن مفتاح زيادة العائد يتمثل في شراء مبنى (ب) بالموقع (أ) حيث تكون الإيجارات أقل من معدلاتها بالسوق وتكون عقود الإيجار قصيرة الأجل دون وجود فرصة للتجديد. هذا يمهد لك الطريق لتحقيق هدفك في الاستقلال المادي.

الفصل التاسع

التمويـل

اختيار الوسيلة المالية المناسبة لأهدافك

إن النشاط الاقتصادي في بلادك يعتمد على الإقراض والاقتراض. وفي الحقيقة فإن كل شخص يقترض أموالاً في أي فترة من فترات حياته لسبب أو لآخر ويُعاد دوران المال بصفة مستمرة، وهو ما يُعد أمراً هامًا لاقتصاد السوق الحر. وبدون هذا التدفق المالي فإن مجتمعنا - كما نعلم - سيتوقف عن العمل.

وتتسم ديناميكيات الإقراض والاقترض بأنها متعددة المصادر فالمقرض قد يتمثل في البنوك والمؤسسات المالية وشركات الرهن العقاري والحكومة الفيدرالية من المودعين ثم تقوم بإقراض تلك الأموال "المقترضة" لعملائها. وفي الوقت نفسه تقوم بإقراض الحكومة أموالاً - لاستخدامها في إدارة البلاد - عن طريق بيع الأسهم والسندات وأذون الخزانة والأوراق المالية وغيرها، كما يقوم المقاولون باقتراض أموال لإنشاء المباني وبناء التجمعات السكنية وغيرها. والمستهلكون يقترضون أموالاً لشراء السلع. وعندما يتناول هذا الكتاب العنصر الخامس من العناصر الستة الأساسية للاستثمار فإنه يساعدك على تفهم دورك في هذه السلسلة، وعلى وجه الخصوص كيفية حصولك على أفضل طرق التمويل.

قبل أن تبدأ أعد تقرير الأهلية :

قبل أن تبدأ فإنك بحاجة إلى تسجيل عدد من البنود المتعلقة بالتمويل. وأهم هذه البنود هو التقرير الذي يوضح أنك موضع ثقة وأنك تتمتع بسمعة حسنة. إن أول شيء يجب أن تفعله قبل أن تتقدم بطلب القرض هو أن تستعرض بنود هذا التقرير. هذا التقرير في الأساس هو عبارة عن وثيقة تفصيلية تتتبع تاريخك المتعلق بسمعتك وتعاملاتك المالية السابقة بالحصول على معلومات من البنوك ومنافذ البيع بالتجزئة وشركات الائتمان والصفقات الخاصة بالسيارات وغيرها من الأنشطة. كما يتضمن التقرير معلومات عن التاريخ الوظيفي، ويتتبع سيرتك في الأماكن التي كنت تسكنها من قبل ومقر إقامتك الحالي، كما أنه قد يشتمل على أية محجوزات ضريبية سابقة أو حالات إفلاس أي معلومات أخرى قد تؤثر على إمكانية حصولك على القرض. ويهدف هذا التقرير إلى تحديد ما إذا كنت محل ثقة من عدمه عن طريق التحقق من إمكانية تسديدك لديونك والتزاماتك السابقة.

وثمة مكاتب متخصصة للاطلاع على تلك التقارير باستخدام طرق محاسبية معقدة لتقييم التقرير من جميع جوانبه والتوصل إلى درجة معينة في آخر الأمر. وهذه الدرجة هي التي تحدد مدى أحقية المواطن في الحصول علي القرض. وهناك العديد من النظم المطبقة في هذا الشأن ولكن عادةً ما تتراوح تلك الدرجة من 850 - 300 ويرتبط ثلث هذه الدرجة بحجم الديون المستحق عليك بينما ترتبط 30% منها بما إذا كنت قد قمت بالفعل بسداد الفواتير والديون المستحقة عليك في المواعيد المقررة. والنسبة الباقية من الدرجة ترتبط بمدة اقتراضك السابقة، وكم الاستخبارات التي أجريت بشأنك لإعداد هذا التقرير. وإذا كنت قد حصلت على كثير من القروض وكروت الائتمان فإن ذلك يؤثر على درجة الأهلية التي أشرنا إليها. والقليلون هم الذين يحصلون على الدرجة النهائية.

وعادةً ما تبقى تقارير الأهلية هذه سرية بحيث لا يطلع عليها سوى المقرضين وأصحاب الأنشطة التجارية أما المقترضون فلا يحق لهم ذلك. إلا أن القوانين قد تغيرت حاليًا ويمكن للمنتفعين بالقرض الآن أن يحصلوا على نسخ من تلك التقارير ومعرفة ما حصلوا عليه من درجات. ويجب أن تحصل على المعلومات الخاصة بتقرير الكفاية أو الأهلية خلال خمسة وأربعين يومًا قبل أن تقرر التقدم بطلب القرض مما يتيح الفرصة لتصحيح الأخطاء أو المعلومات. وإذا عرفت مقدمًا بوجود مشكلة ما بتقريرك فعليك أن تُبادر بحلها فورًا حتى تُتاح الفرصة أمام المكتب المختص بوضع درجة أخرى مناسبة قبل أن تطلع الجهة المقرضة على التقرير.

وثُمة نوعان من المشكلات يعترضان سبيل تقارير الأهلية أو الكفاية وهما نقص المعلومات من جهة ووجود معلومات خاطئة من جهة أخرى. ويذكر أحد التقارير الشهيرة العبارة التالية: "إن ملايين الأمريكيين معرضون للخطر نتيجة للدرجات غير الدقيقة" في هذا الشأن. وقد أعد هذا التقرير اتحاد المستهلكين الأمريكي وهو منظمة غير ربحية (17 ديسمبر / 2002). إن حوالي ثلث هذه التقارير يشتمل على معلومات غير دقيقة وهو ما ينتج عنه درجات منخفضة. وفي الوقت نفسه فإن 78% من التقرير تحذف بعض المعلومات الإيجابية مما يؤدي إلى انخفاض الدرجات أيضًا. وقد كشف البحث عن أن ثلث التقارير يغفل حساب الرهن العقاري والذي دائمًا ما يسدد في موعده، كما أن أكثر من ثلاثة أرباع تلك التقارير تتغاضى عن عمليات إحياء حسابات الائتمان وتصحيح أوضاع المقترضين. منذ عدة سنوات طلبت تقرير الأهلية الخاص بي، وأذهلني ما قرأته به من بنود. وقد تضمن التقرير قرضًا عقاريًا يتجاوز المليون دولار كنت قد سددته منذ سنوات طويلة. وكان عليَّ أن أبحث في ملفاتي عن مستندات تدل على سداد القرض بالكامل وأن أرسل الدليل إلى المكتب المختص عندئذٍ قام المسؤولون بالمكتب بحذف هذا البند. وكانت هناك بنود أخرى غير دقيقة. وقد استغرق تصحيح

المعلومات لدى ثلاثة مكاتب عدة أسابيع. ومنذ ذلك الحين أصبحت تقاريري كلها صحيحة.

ويقوم المسؤولون عن موقع اتحاد المستهلكين الأمريكي على شبكة الإنترنت بإجراء بحث سنوي يتضمن تقارير الأهلية (مدى استحقاقك للقرض) ومدى تفهم المواطنين لها. وتشرح التقارير التي يعدها الاتحاد بعض العوامل التي تؤثر على أحقية المواطن في الحصول على القرض، وكيفية تحسين الدرجات الواردة بالتقرير، وكل من هذه التقارير وكذلك المطبوعات الإرشادية ذات الصلة متاحة عبر الإنترنت ويمكن أن تقدم لك المعلومات اللازمة بشأن تلك الدرجات وما يجب أن تتخذه من خطوات لضمان رفع هذه الدرجات إلى المستوى الذي ينبغي أن تكون عليه.

إن أبسط وسيلة للتحقق من درجتك في هذا الشأن هي الإنترنت على عنوان: www.annul creditreport. ويمكنك استخدام هذا الموقع أيضًا في طلب نموذج التقرير من أحد المكاتب الثلاثة المختصة وهي "إكسبريان" و"إكويفاكس" و"ترانزنيون". ويمكنك أيضًا أن تتصل بالمكتب تليفونيًا على رقم 8228 - 322 - 877. ويجوز لك - بموجب قانون تقارير الكفاية العادلة - أن تطلب نموذج التقرير من أي من هذه المكاتب مجانًا. وعلى الرغم من أن هذا التقرير السنوي يُمنح مجانًا فإنه عليك أن تدفع رسومًا بسيطة نظير ما تحصل عليه من درجات. وإذا كان تقريرك المجاني قد استنفد بالفعل أغراضه لهذا العام فبإمكانك أن تطلب تقريرًا إضافيًا شريطة أن تدفع ثمنه وذلك عن طريق موقع المكاتب الثلاثة المذكورة على الشبكة الدولية.

ومن بين الانتقادات الموجهة لدرجات الأحقية في القرض أنها غالبًا ما تتفاوت تفاوتًا كبيرًا قد يصل إلى فارق يُقدر بخمسين درجة. طبقًا للمكتب الذي يجري تلك الحسابات. وحتى يستطيع المقرضون تقييم طلب القرض الخاص بك فهم يأخذون بالدرجة الوسطى من الدرجات التي سجلتها المكاتب الثلاثة. إن هدفك يتمثل في إحراز

730 درجة على الأقل وهو ما يُعد بدرجة ممتاز. أما الدرجة 680 والتي تعتبر جيدة فهي الحد الأدنى الي يجب أن تحققه إذا ما رغبت في الحصول على قرض بسعر فائدة تنافسي.

مكونات التمويل وديناميكياته

ربما توقفت تجارة العقارات عن العمل إذا لم يكن هناك تمويل عقاري. وهذا يعني أن النجاح في تمويل العقارات يتوقف على معرفتنا - كمستثمرين - بخبايا عملية التمويل. والرهن العقاري هو قرض بضمان العقار ذاته.

إن مصطلح "المؤسسات المقرضة" يشير إلى البنوك وشركات التأمين وشركات الرهن العقاري وشركات الاستثمار واتحاد الشركات الائتمانية وصناديق المعاشات وغيرها من الجهات الأخرى. وهذا المصطلح يستخدم لتمييز هذه الهيئات عن المقرضين الأفراد. وسوف يتركز اهتمامنا على المؤسسات المصرفية والبنوك.

وعندما تبدأ رحلتك نحو التمويل يتعين عليك أن تفهم الدور الذي يلعبه سعر الفائدة في قرضك ونسبة القرض إلى قيمة العقار ونسبة تغطية خدمة الدين، والقرض العقاري الأكثر شيوعًا والذي يتيحه لك البنك، وماذا يعنيه موظفو البنك بكلمة "النقاط"، وكيف تؤثر الغرامات السابقة - الناتجة عن السداد المبكر للقرض - على استثمارك الحالي، وما يجب عليك القيام به أثناء انتفاعك بالرهن العقاري.

أسعار الفائدة

لقد كانت المؤسسات المختصة بالادخار والقروض هي المسؤولة على مدى أكثر من خمسين عامًا عن قروض الرهن العقاري. ولقد كانت أسعار الفائدة عندئذٍ ثابتة عند نسبة 6% وذلك على مدى عدة عقود. وحينما اهتز عرش تجارة العقارات في نهاية الثمانينيات وبداية التسعينيات، تعطلت تلك المؤسسات المقرضة عن العمل بعد منح

الكثير من القروض المعدومة لممتلكات تجارية هامشية. وتم الحجز على كثير من الممتلكات التي لم يستطع راهنوها استردادها، واستولى عليها المقرضون الذين قاموا بدورهم بنقل ملكية الكثير منها إلى شركات حكومية ائتمانية والتي باعت تلك الممتلكات فيما بعد بالسوق الحرة بأسعار منخفضة للغاية.

وفي بداية الثمانينيات بلغ **السعر الأساسي للفائدة** 20.5% كما بلغ سعر الفائدة الثابت على قروض الرهن العقاري 6% إلا أن هذه النسبة انخفضت تدريجيًا على مدى فترة زمنية إلى حدٍ كبير. ولقد انخفضت أسعار الفائدة انخفاضًا حادًا منذ عام 1995. إن الأزمة الحالية لم تؤثر بالسلب على الاقتصاد فحسب ولكنها أدت أيضًا إلى إغلاق كثير من الأنشطة في جميع أنحاء البلاد. وكانت الديون المعدومة هذه المرة على المنازل. ولقد زاد الطلب اليوم على المباني ذات الفئة (ب) بالمواقع (أ) أكثر من أي وقت مضى. وهناك القليل من هذه الخيارات مطروح للبيع بالسوق حاليًا. وعلى النقيض من ذلك فقد أدت تلك الأزمة الاقتصادية إلى انخفاض سعر الفائدة إلى حدٍ كبير إلا أن المسؤولين بالبنوك كانوا يتوخون الحذر عند منح قروض لمن يشتري عقارات سكنية. وفي الوقت نفسه تقوم البنوك بمنح قروض كثيرة بأسعار فائدة منخفضة وذلك للممتلكات التجارية رفيعة المستوى. وفي بعض الحالات تنخفض معدلات الفائدة لتصل إلى 5.25% لكن من الخيال أن نعتقد أن هذه المعدلات ستستمر مستقبلاً.

نسبة القرض إلى قيمة الإيجار

عادةً ما يوافق البنك على منح قرض تصل نسبته إلى 80% من سعر شراء العقار. ويستعين البنك بخبير مُثمن للتحقق من أن سعر الشراء هو قيمة الإيجار بالسوق. ولنأخذ حالة يقدر منها سعر الشراء بمليون دولار أمريكي ومبلغ التثمين يُعادل المليون دولار أو يزيد عليها. وبالتالي فالبنك يتيح لك قرضًا بنسبة 8% أي 800000 دولار.

وفي بعض الحالات يوافق البنك على منح قرض بنسبة 90% من سعر الشراء بناءً على امتداد فترة استهلاك الدين إلى ثلاثين عاماً. إلا أن قرضاً كهذا لا يُمنح إلا لعميل ممتاز من عملاء البنك. وإذا لم يكن البنك على استعداد لمنح قرض كهذا فيمكن للمستثمر الحصول على قرض عقاري آخر من إحدى الجهات الخاصة لمدة خمس سنوات بحيث تبلغ نسبته 10% من سعر الشراء. وعلى الرغم من أن القرض الثاني يحمل فائدة سعر أكبر من القرض الأول إلا أن هذا لا يمثل شيئاً أمام إمكانية قيام المستثمر بسداد 10% فقط من قيمة العقار (100000 دولار) نقداً بحيث يقترض الـ90% الباقية كما ذكرنا. ومع ذلك فينبغي أن نأخذ في الاعتبار أنه يتعين على معظم البنوك أن تقبل منح قرض ثان للمستثمر الذي ينوي شراء عقار لا سيما إذا لم تكن واثقة من أن الدخل الناتج من العقار قد لا يكفي لتغطية الفائدة على كلا القرضين المذكورين.

على فرض أن البنك وافق على منح القرضين (90% من سعر الشراء) وأن العقار الذي يتكلف مليون دولار أمريكي تزيد قيمته بنسبة 5%سنوياً فإن قيمته خلال خمس سنوات ستصل إلى 1.276 مليون دولار أمريكي. وحينئذٍ يتعين على المستثمر أن يعود للبنك مطالباً إياه بزيادة قيمة القرض من 800000 إلى ما يقرُب من 80% من قيمته الجديدة (1.276 مليون دولار) أو إلى مليون دولار بسعر الفائدة السائد. وحينئذٍ يكون على المستثمر سداد مبلغ الرهن الثاني (100000 دولار) بينما يستبقي الـ100000 دولار الأخرى في جيبه.

وفي مثل هذه الحالة لا يفرض على العميل سوى تكاليف إقفال الصفقة على مبلغ الزيادة في القرض. ولنفرض مثلاً أن **تكاليف الإقفال** هذه 5000 دولار فهذا يعني أن المستثمر ما زال لديه 9500 دولار. إن إبرام صفقة كهذه يتيح للمستثمر الذي لا يمتلك سوى مبلغ محدود (100000 دولار أمريكي) أن يحصل على مليون دولار وليس

200000 دولار. (ولغرض التبسيط يتغاضى هذا المثال عن **استهلاك الدين** على مبلغ الرهن العقاري (800000 دولار).

نسبة تغطية خدمة الدين

تتبنى المؤسسات المقرضة سياسات متباينة فيما يتعلق بتغطة خدمة الدين. وهذه النسبة تعكس العلاقة بين صافي دخل التشغيل وخدمة الدين السنوية. وكما سبق أن أوضحنا في الفصول السابقة فإن صافي دخل التشغيل هو الدخل الناتج عن عقار إيجاري بعد خصم نفقات التشغيل. وتشمل خدمة الدين المبالغ التي يتم سدادها من الرهن العقاري. وبمعنى أبسط فإن هذه النسبة تشير إلى ما إذا كانت الصفقة ستدر مبلغًا كصافي دخل تشغيل يكفي لسداد القرض من عدمه.

وعادةً ما يطلب البنك نسبة 1.20% لتغطية خدمة الدين، وهذا يعني أن البنك يأمل في أن يتعدى صافي دخل التشغيل خدمة الدين بنسبة 20%. وعلى سبيل المثال إذا كانت خدمة الدين تقدر بـ 800000 دولار أمريكي فإن صافي دخل التشغيل 96000 دولار أو 1.20% × 8000 دولار. ويطالب البنك بنسبة الـ 20% لتوفير عنصر الأمان ضد العوامل التي قد تؤثر بالسلب على **التدفق النقدي** للممتلكات مثل انخفاض نسبة الإشغال أو زيادة النفقات.

ولكن ماذا يحدث إذا كان صافي دخل التشغيل الحالي مساويًا لخدمة الدين إلا أنه - بعد مرور عام من الآن - سيزيد عنها زيادة كبيرة نتيجة لزيادة العائد من الاستثمار العقاري إلى حدٍ كبير. هل تعتمد النسبة - حينئذٍ - على صافي دخل التشغيل الحالي أم على صافي ذلك الدخل بعد عام من الآن؟ إذا استطعت تقديم البيانات اللازمة لإقناع البنك بأن النسبة ستصل إلى 1.20% بعد عام من الآن - إن لم تزد على ذلك - فبإمكانك أن تُبرم الصفقة بناء على نسبة 1% لتغطية خدمة الدين. وتتضمن الوثائق التي قد يقتنع بها البنك دليلاً على أن معدلات الإيجار ستشهد ارتفاعًا بمجرد تجديد

العقود خلال ذلك العام. وبهذه الطريقة يمكن للبنك أن يوافق على القرض من الناحية الشكلية.

إن مسؤولي البنوك الدهاة يدركون أنك عندما تُقدم على شراء عقار تتوافر فيه المعايير الستة الرئيسية وترغب في الحصول على قرض لتمويل عملية الشراء فعليهم أن يتعاملوا معك بواقعية ومرونة إذا ما كانوا على استعداد بالفعل لمنحك القرض.

ويطمح معظم المستثمرين في الحصول على أعلى قرض ممكن لأطول فترة ممكنة لتحقيق أقصى حد من الفعالية. ومع ذلك فهناك بعض المستثمرين ممن يرغبون في سداد قرض الرهن العقاري بشكل أسرع حتى يتخلصوا من ذلك العبء وتؤول لهم ملكية العقار كاملة في أسرع وقت ممكن. وربما طلبوا الحصول على قرض بنسبة لا تتعدى 50% أو 60% من قيمة العقار، والتي تستحق خلال فترة زمنية أقل حيث إن انخفاض تلك النسبة من شأنه أن يضمن للمقرض مزيداً من الأمان كما يتيح للمقترض التفاوض بشأن تخفيض سعر الفائدة وربما تخفيض عدد **النقاط**.

وتقوم شركات التأمين على الحياة وبعض المؤسسات المالية الأخرى بمنح قروض بسعر فائدة ثابت على الممتلكات ذات الدخل حتى ثلاثين عامًا. ولا تتوافر مثل هذه القروض - في واقع الأمر - لدى البنوك. إن القرض البنكي يقدر اليوم بـ 80% من قيمة العقار التي حددها المثمن على أن تمتد فترة استهلاك الدين حتى خمسة وعشرين عاماً مع سداد المبلغ كاملاً بعد عشر سنوات. وعادةً ما يكون سعر الفائدة خلال السنوات الخمس الأولى ثابتًا، وبالنسبة للسنوات الخمس التالية فعادةً ما يعتمد سعر الفائدة على الرقم القياسي المرتبط بنسبة معينة من السعر الأساسي أو السعر الذي تحدده الخزانة العامة أو أي أساس يتم الاتفاق عليه. وربما استطعت التفاوض بشأن وضع حد أقصى لسعر الفائدة التي يفرضها البنك. ولكن في مثل هذه الحالة يقوم البنك أيضًا

بالتفاوض بشأن وضع حدٍ أدنى للفائدة أعلى قليلاً من السعر السابق والذي يعرف باسم "المعدل الأدنى".

استحقاق القرض قبل موعده

نظراً لأن هذا النوع من الرهون هو ما ستصادفه غالبًا في تعاملك مع البنوك فمن المهم أن تكون على علم به. وعلى الرغم من أن فترة استهلاك الدين بالنسبة للبنوك غالبًا ما تمتد إلى خمسة وعشرين عامًا إلا أنها عادةً ما تشترط سداد القرض بالكامل في نهاية السنوات العشر الأولى. وفي مجال البنوك والعقارات غالبًا ما يُشار إلى هذا النظام أيضًا باسم رهن 10 / 25 لتمييزه عن الرهن الذي تمتد فترة استهلاكه حتى 25 عامًا. لا تتوجس خيفة من الرهن العقاري 10 / 25 إذا كان عقارك يفي بالمعايير الستة المذكورة. فعادةً ما تكون قادراً على سداد القرض بالكامل خلال فترة تقل عن عشر سنوات وذلك إذا أعدت تمويل العقار قبل انتهاء فترة السنوات العشر.

ولنأخذ حالة "جاسونز بليس" وهو مبنى يضم العديد من المكاتب المتخصصة والمعروض للبيع مقابل 1.5 مليون دولار على أن يدفع المستثمر مبلغ 300000 دولار نقداً، ويحصل على قرض رهن عقاري قدره 1.2 مليون دولار. وهو رهن 10 / 25 بسعر فائدة 7.5% للسنوات الخمس الأولى و 8.5% للسنوات الخمس التالية. وتبلغ قيمة القرض المتبقي في نهاية السنوات العشر 970096 دولاراً أمريكيًا. وبفرض أن قيمة العقار تزيد سنويًا بنسبة 3% أو 5% فإن قرض الرهن الحالي يمكن سداده ببساطة قبل انتهاء العشر سنوات إما عن طريق زيادة القرض مع البنك الجاري التعامل معه أو بإعادة تمويل العقار بالتعاون مع بنك آخر. إن المستثمرين الذين نجحوا في تكوين ثروات عادةً ما يرفعون قيمة القرض أو يلجأون إلى إعادة التمويل إلى الحد الأقصى من نسبة القرض إلى قيمة العقار (80%) وبالتالي يستردون ثمن العقار بالكامل مع بقاء جزء من المال

معفي من الضرائب في حوزتهم. ويوضح كل من سيناريو (أ) وسيناريو (ب) بالجدول 9 - 1 كيفية القيام بذلك.

نقاط القرض

كل بنك يفرض نقاطًا معينة للحصول على القرض. وهذه النقاط ما هي إلا فائدة إضافية يفرضها البنك. وقد تساوي إحدى النقاط فائدة بنسبة 1%. وقد تتراوح النقاط من أقل من نقطة واحدة إلى نقتطين أو أكثر وفقًا لنظام البنك ونوعية الممتلكات وتقرير الأهلية. ويمكنك أن تتفاوض بشأن النقاط شأنها شأن جميع شروط القرض الأخرى بما في ذلك مبلغ القرض وسعر الفائدة، سواء كانت هناك غرامة السداد المبكر للقرض من عدمه وغير ذلك.

الغرامات الناتجة عن سداد القرض قبل موعده

قد تعتمد هذه الغرامات على بعض المؤشرات أو تحدد بمعدل معين يقل بالتدريج مثله مثل الفترة الزمنية الخاصة بالرهن العقاري. وهذه الغرامات قد تكون 5% من المبلغ الأصلي للرهن العقاري إذا دفع المبلغ مقدمًا خلال السنة الأولى للقرض مع انخفاض غرامة السداد المبكر بنسبة 1% كل عام حتى نهاية السنوات الخمس وعندئذٍ تكون تلك الغرامة صفراً.

وعادةً ما يكره المستثمرون القروض التي تشتمل على مثل هذه الغرامات وبعض البنوك تجتذب العملاء بالموافقة على إلغائها. وعلى الرغم من ذلك فإن هذه الغرامات موجودة بالفعل إذا حصلت على القرض المناسب بالشروط المناسبة فثمة بعض الظروف التي يفضل فيها الحصول على قرض مصحوب بغرامة السداد المبكر دون غيره والذي قد يتضمن شروطًا أخرى أقل جذبًا. وبالطبع فإذا كانت شروط القرض متشابهة لدى مصرفين مختلفين فغالبًا ما ستتجه إلى التعامل مع البنك الذي لا يفرض عليك مثل هذه الغرامة.

الجدول 2 - 9 "جاسونز بليس" وهو مبنى يشتمل على شركات ومكاتب متخصصة

السعر : 1500000 دولار أمريكي.

مبلغ المقدم : 300000 دولار أمريكي.

المقرض العقاري : 1200000 دولار أمريكي.

مدة استهلاك القرض : خمسة وعشرين عاماً.

يُسدد القرض بالكامل بعد عشر سنوات.

الفائدة خلال السنوات الخمس الأولى 7.5%.

الفائدة خلال السنوات الخمس التالية 8.5%.

سيناريو (أ) : على فرض زيادة قيمة العقار بنسبة 3% سنوياً

نهاية السنة	قيمة العقار	مبلغ المقدم المدفوع	باقي القرض	القرض الجديد بنسبة 80% من قيمة العقار
0	1500000 دولاراً	0 دولاراً	1200000 دولاراً	0 دولاراً
1	1545000 دولاراً	16991 دولاراً	1183009 دولاراً	1236000 دولاراً
2	1591350 دولاراً	18310 دولاراً	1164699 دولاراً	1273080 دولاراً
3	1639091 دولاراً	19731 دولاراً	1144968 دولاراً	1311272 دولاراً
4	1688263 دولاراً	21263 دولاراً	1123705 دولاراً	1350611 دولاراً
5	1738911 دولاراً	22914 دولاراً	1100791 دولاراً	1391129 دولاراً
6	1791078 دولاراً	21908 دولاراً	1078883 دولاراً	1432863 دولاراً
7	1844811 دولاراً	23845 دولاراً	1055038 دولاراً	1475849 دولاراً
8	1900155 دولاراً	25952 دولاراً	1029085 دولاراً	1520124 دولاراً
9	1957160 دولاراً	28246 دولاراً	1000839 دولاراً	1565728 دولاراً
10	2015875 دولاراً	30743 دولاراً	30743 دولاراً	1612700 دولاراً

سيناريو (ب) : بفرض زيادة قيمة العقار سنوياً بنسبة 5%

نهاية السنة	قيمة العقار	مبلغ المقدم المدفوع	باقي القرض	القرض الجديد بنسبة 80% من قيمة العقار
0	1500000 دولاراً	0 دولاراً	1200000 دولاراً	0 دولاراً
1	1575000 دولاراً	16991 دولاراً	1183009 دولاراً	1260000 دولاراً
2	1653750 دولاراً	18310 دولارات	1164699 دولاراً	1323000 دولاراً
3	1736438 دولاراً	19731 دولاراً	1144968 دولاراً	1389150 دولاراً
4	1823259 دولاراً	21263 دولاراً	1123705 دولاراً	1458608 دولارات
5	1914422 دولاراً	22914 دولاراً	1100791 دولاراً	1531538 دولاراً
6	2010143 دولاراً	21908 دولارات	1078883 دولاراً	1608115 دولاراً
7	2110651 دولاراً	23845 دولاراً	1055038 دولاراً	1688521 دولاراً
8	2216183 دولاراً	25952 دولاراً	1029085 دولاراً	1772947 دولاراً
9	2326992 دولاراً	28246 دولاراً	1000839 دولاراً	1861594 دولاراً
10	2443342 دولاراً	30743 دولاراً	970096 دولاراً	1954674 دولاراً

- إن زيادة القرض عن طريق نفس البنك أو طلب قرض جديد من بنك آخر يجعل من السهل سداد باقي القرض الأصلي قبل انتهاء عشر سنوات.

افتراض

عادة ما لا تسمح البنوك للمشتري الجديد بالحصول على قرض قائم بالفعل (يتولى سداده المالك الأصلي). وعلى الرغم من ذلك فهناك بعض المواقف التي يستطيع فيها المستثمرون من ذوي الخبرة ممن لهم معاملات عديدة مع مختلف البنوك أن يطلبوا الاضطلاع بأحد القروض الممنوحة بالفعل. وعادةً ما يشترط في هذا الاتفاق أن يوافق البنك نفسه على المشتري الذي سيتولى سداد القرض، وأن يقوم المشتري بدفع الرسوم الضرورية وتكاليف إقفال الصفقة. إن قرض الرهان العقاري الذي تنتقل مسؤولية

سداده من البائع إلى المشترى يفيد كلا الطرفين عندما يكون سعر الفائدة على هذا القرض أقل من المعدل السائد بالسوق (لدى المقرضين الآخرين) مما يحد من التكاليف على مدى فترة من الزمن، كما أن التعهد بسداد ذلك القرض القائم بالفعل يقلل من تكاليف الإقفال إلى حد كبير. ونظراً لكل هذه الفوائد فإن الممتلكات ذات القرض الذي يمكن أن ينتقل من البائع إلى المشتري ربما تهيئ للبائع سعر بيع أعلى.

تثمين الممتلكات:

بعد أن يتسلم البنك طلب القرض العقاري سيتطلب الأمر وجود مُثمن يكون عضواً بهيئة التثمين العقاري والتي تمثل أعلى مستوى في مجال تثمين الممتلكات كما أن البنوك تفضل رسوم التثمين والتي تحدد مسبقًا ويتم التثمين نيابةً عن البنك ثم يتم إخطاره به. وغالبًا ما يتصل المثمنون بمالك العقار أو المشتري له للاستفسار عن المعلومات اللازمة للتثمين. وقد تشمل هذه المعلومات نسخة من عقد البيع أو نسخة من إقرارات ضريبة الدخل وكشوف المستأجرين.

مزايا التعامل مع البنوك المحلية

كما سبق أن ذكرنا فإن القرض العقاري يمكن أن يأتي من عدة مصادر إلا أن ثمة علاقة وثيقة بين البنوك وتجارة العقارات كما أن البنوك تُعد من المصادر الأساسية للتمويل. فما هي المصادر الأخرى التي يمكن للمستثمر أن يلجأ إليها للحصول على قرض رهن عقاري طويل الأجل بسعر تنافسي للفائدة يبلغ 80% من قيمة العقار؟ إن المقرضون يدركون جيداً أن جميع العقارات التجارية ستزداد قيمتها مع مرور الوقت. وبينما تكون نسبة القرض إلى قيمة العقار في البداية 80% تنخفض هذه النسبة مراراً وتكراراً مع استهلاك القرض وزيادة قيمة العقار.

في نهاية عامي 2007 و 2008 كان بعض المقرضين متحمساً لإقراض أموال تتعلق بعقارات سكنية نتيجة لأزمة القروض العقارية. ويقول چوس چاڤيريا رئيس إحدى

الهيئات المقرضة على مستوى العالم إن "معظم المقرضين لا يمنحون مثل هذا القرض اليوم إلا إذا كان العقار في أكثر الأماكن رُقيًا، وكان المشتري له سجل ممتاز من التعاملات السابقة وأن يدفع مقدمًا قدره 20% على الأقل من قيمة العقار. ويقول سماسرة الرهون العقارية الذين تحدثت معهم أن نسبة الرهن بلغت عمومًا 80% من قيمة العقار. وعلى الجانب الآخر فما زال هناك الكثير من القروض العقارية المتاحة للمشترين ذوي الأحقية والذين يشترون عقارات من الفئة (ب) بالمواقع (أ). وعلى الرغم من وجود مصادر عديدة للحصول على تلك القروض فإن هذا الكتاب يتناول بصفة أساسية البنوك المحلية كأهم هذه المصادر نظرًا لوجود العديد من المزايا للتعامل مع المؤسسات المالية المحلية. وهذه المزايا تتضمن ما يلي:

1 - *البساطة*

من السهل التعامل مع بنوك داخل مجتمعك المحلي لسهولة الوصول إليها. فبدلاً من التعامل مع مكتب محلي خارج الولاية التي تقيم بها فإنه يمكنك اللجوء لمسؤولي البنك فمنهم أعضاء بالنادي الذي ترتاده أو أعضاء تعرفهم بالمؤسسات الاجتماعية أو النقابات المهنية أو الجمعيات الدينية وغيرها.

2 - *معرفة أحوال السوق*

إن المسؤولين بالبنوك المحلية يعرفون خبايا سوق العقارات بما في ذلك الأماكن المرموقة والأماكن الآخذة في الصعود وتلك الآخذة في التدهور، كما أنهم على علم بالتغيرات المقترحة في تخطيط المناطق وإعادة تقسيمها بالإضافة إلى القرارات الحكومية التي قد تؤثر على قيمة العقار. ومن ثم فهم يعرفون جيداً المستثمر الذكي والصفقة المناسبة. أما البموك

البعيدة التي تشرف على نفس الصفقة فقد تخفق في تقدير الأرباح المتوقعة.

3 - *النتائج السريعة*

إن الوقت الذي تستغرقه في الحصول على قرض من البنوك المحلية عادةً ما يكون أقصر مما تستغرقه في التعامل مع أية جهة أخرى. إن القرض الذي تحصل عليه من جهة مقرضة خارج البلاد قد يستغرق اعتماده فترة تتراوح بين تسعين يومًا ومائة وعشرين يومًا، في حين أن نفس الإجراء يستغرق بالبنوك المحلية ما يتراوح بين ثلاثين إلى ستين يومًا.

4 - *العلاقات الجيدة:*

إن تعاملك مع مسؤول القروض بالبنك المحلي يمكنك من إقامة علاقة طيبة تتسم بالثقة والاحترام. إن مهمة المسؤول عن القروض هي زيادة النشاط التجاري للبنك. وبمجرد الموافقة على طلب القروض الخاص بك يتطلع مسؤول القروض إلى جلب المزيد من المكاسب للبنك عن طريقك. وغالبًا ما كنت أقابل نائب مدير أحد البنوك بصالة الألعاب الرياضية (الچيم). وقد تعاونا معًا في كثير من الصفقات، وكلما قابلني أخذ يسألني عن الصفقة التالية.

5 - *إعادة التفاوض:*

عادةً ما لا تقوم البنوك المحلية ببيع قروض الرهن التجارية بالأسواق الثانوية بل تحتفظ بها. وهذا يعني استمرار تفاوضك مع نفس البنك الذي يضمن تمويلك.

في عام 1998 حصلت على قرض رهن عقاري بقيمة 3.75 مليون دولار أمريكي

من أحد البنكو المحلية لشراء مبنى مكتبي. وقد كان سعر الفائدة 8% وهو السعر الذي كان سائداً بالسوق حينئذ. وبعد مرور بضع سنوات بدأت أسعار الفائدة في الانخفاض ونجحت في إقناع البنك بتخفيض نسبة الفائدة إلى 7.25% وبعد مرور عام ومع استمرار انخفاض سعر الفائدة أقنعت البنك أن يخفض قيمة الفائدة مرة أخرى لتصبح 6.75%. وقد أدى هذا إلى انخفاض أقساط القرض بمبلغ 47000 دولار أمريكي سنوياً. وبناءً على نسبة الفائدة السنوية التي ارتفعت فيما بعد إلى 8.5% فإن مبلغ الدخل الإضافي (47000 دولار الناتج عن فارق الفائدة) أدى إلى زيادة قيمة العقار بمقدار 550000 دولار أمريكي. وكنت أتوقع حدوث انخفاضات أخرى في سعر الفائدة لا سيما بالنسبة للرسوم الباهظة وظللت على أهبة الاستعداد لذلك. والمدهش أن ما تكلفته من رسوم نظير ذلك لم يتعد 5000 دولار أمريكي في كل مرة بإجمالي 10000 دولار ولقد استطعت تعويض ذلك المبلغ في أقل من ثلاثة شهور.

أما إذا تعاملت مع بنوك خارجية يكون من المحال أن تجري مفاوضات كهذه بغرض خفض سعر الفائدة لأنها ستؤدي إلى خسارة نقدية كبيرة من عائد الفوائد بالنسبة للبنوك، كما أن البنوك الخارجية ليس لديها الحافز لذلك ولكن لأنني كنت عميلاً ممتازاً للبنك المحلي، وكانت هناك معاملات كثيرة بيننا فقد وافق المسؤولون به على ذلك بصفة استثنائية. وقد كان الفارق بين القرض الذي منحه لي البنك والفائدة عليه يحقق له ربحًا وفيراً».

وثمة إمكانيات أخرى يمكنك استغلالها بالتفاوض مع البنك المحلي بما ذلك زيادة مبلغ القرض اعتماداً على زيادة الدخل أو إطالة الفترة المتبقية للقرض أو خفض غرامة السداد المبكر للقرض ويندر إجراء مثل هذه المفاوضات مع البنوك الخارجية والتي عادةً ما لا تقبل تغيير أية شروط بمجرد الاتفاق على القرض.

التمويل المثالي

مثله مثل سائر مراحل الصفقة العقارية فالقرض العقاري يحتاج إلى إجراء بعض المفاوضات مع البنك الذي تتعامل معه. وعليك أن تبدأ تلك المفاوضات بالسؤال عن القرض الذي يناسب احتياجاتك بالفعل على أن تأخذ في اعتبارك أنك لن تحصل على جميع المزايا التي تنشدها. وفيما يلي نموذج للبيانات التي يجب عليك الاستفسار عنها:

- **مبلغ القرض:** 80%من سعر شراء العقار.
- **الشروط:** استهلاك القرض على مدى ثلاثين عامًا على أن يسدد كاملاً بعد خمس عشرة سنة.
- **سعر الفائدة:** سعر الفائدة خلال السنوات العشر الأولى يجب أن يكون ثابتًا. أما بالنسبة للسنوات الخمس الأخيرة فيعتمد على مؤشر معين حيث يعتمد على نسبة معينة تفوق السعر الأساسي للفائدة أو سعر الخزانة أو أية مؤشرات أخرى يرتضيها كلا الطرفين (المشتري والبنك).
- **غرامة السداد المبكر:** لا يوجد.
- انتقال القرض من البائع إلى المشتري : يسمح بذلك، مع دفع رسوم تحويل بنسبة 1%.
- **النقاط:** نصف نقطة.
- **زيادة القرض مستقبلاً:** هذه الميزة تنمحك حق زيادة القرض مستقبلاً دون الحاجة إلى التفاوض مع البنك بشأن قرض جديد. وهو أمر في صالحك لأنك لن تدفع سوى تكاليف إقفال بسيطة على مبلغ الزيادة في القرض المحلي. (فالبنك قد فرض عليك بالفعل نقاطًا، ورسوم إقفال عن القرض القائم

بالفعل). وإذا طلبت قرض تمويل آخر من بنك مختلف فيستعين عليك أن تدفع نقاطًا وتكاليف إقفال على إجمالي القرض الجديد.

- **التمويل الثانوي:** يجب أن يكون مُتاحًا. وهذا يعني ببساطة أن بإمكانك الحصول على قرض عقاري ثانٍ على العقار.
- **رسوم محامي البنك ورسوم المثمن:** يجب الاتفاق عليها مقدمًا. وعادةً ما تكون مسؤولاً كمشترٍ عن دفع مثل هذه الرسوم.

وبالإضافة إلى تقدمك بطلب القرض من بنك واحد فمن الأفضل أن تتقدم بنفس القرض لبنك آخر، ودع كلا البنكين يعرف أنك تقدمت بطلب القرض بمكان آخر مما يخلق الحافز لدى كل منهما لمنحك القرض للتغلب على منافسه. تذكر أن أمامك فرصة لعقد المفاوضات اللازمة حيث إن البنوك ترغب في منح قروض للممتلكات التي تتوافر فيها المعايير الستة الكبرى. وركز اهتمامك على القرض الذي يفي باحتياجاتك. يقول چو مارتينيز رئيس شركة ڤيستا للقروض التجارية وهي شركة سمسرة ناجحة بجنوب فلوريدا: "إن الصفقة الناجحة قد تفشل بسبب التمويل السيئ".

الموافقة على القرض:

لا يكفي أن تتصل بالموظف المسؤول عن القرض وإعطائه بعض المعلومات المختصرة عن العقار الذي تنوي شراءه. وعلى الرغم من أنك تتخذ هذه الخطوة كمقدمة لخطة الاستثمار لديك فإن الأمر يستلزم أن تتبع هذه المقدمة فوراً بمجموعة مفصلة من المعلومات التي تتضمن ما يلي:

- عنوان العقار والوصف القانوني له.
- مساحة المبنى والأرض المقام عليها.
- تاريخ إنشاء المبنى.

- نسخة من عقد البيع.
- حالة المبنى والتحسينات المقترحة - إن وجدت - وكذلك تكلفة التحسينات وفقًا للتقديرات.
- وصف الموقع.
- وصف مدى جودة البناء والتصميم.
- وصف وضع المستأجرين.
- توضيح إمكانية زيادة العائد.
- معدل الإشغال خلال السنوات الخمس الأخيرة.
- كشف بالمستأجرين الحاليين.
- نسخة من تقرير التثمين (إن وجد).
- تقرير عن المنطقة بشأن المواليد والوفيات والصحة والزواج.
- بيان المالك بشأن الدخل والنفقات المتعلقة بالعقار للسنوات الثلاث الماضية.
- إقراراتك الضريبية عن السنوات الثلاث السابقة.
- بيان الذمة المالية الخاص بك.
- صور للمبنى.
- صور جوية للعقار والمنطقة المحيطة به.

المقرضون الأفراد

قد يختار بعض المستثمرين عدم اللجوء للبنوك للحصول على القرض بل يفضلون التعامل مع مقرضين أفراد وهذا يرجع لعدة أسباب فربما يكون المستثمر غير راغب في الإفصاح عن كثير من المعلومات المالية الخاصة به. كما أنه يكون بحاجة إلى القرض بشكل أسرع بعيداً عن إجراءات البنوك، كما أن هناك مستثمرين يحتاجون إلى قرض قصير الأجل (من ثلاث إلى خمس سنوات مثلاً). ففي هذه الحالة يكون العائد من

العقار قابلاً للزيادة إلى حدٍ كبير إلا أن العقار قد يحتاج إلى إجراء بعض التعديلات أو التحسينات التي قد تستغرق عامين أو أكثر هذا بالإضافة إلى زيادة الإيجارات وإخضاعه لإدارة أكثر فعالية. ومن غير المحتمل أن يمنح البنك للمستثمرين القرض الذي يحتاجونه بالشروط التي تروق لهم، ولكن اللجوء إلى المقرضين الآخرين واتخاذ الخطوات اللازمة لزيادة قيمة العقار زيادة كبيرة يمكّن هؤلاء المستثمرين فيما بعد من التفاوض مع البنوك على قروض بمبالغ أكبر وشروط أفضل. وثمة حالات أخرى يكون فيها القرض الخاص أكثر سهولة من القرض البنكي ومن هذه الحالات إنشاء وحدات إضافية بالعقار.

أما القرض الخاص فقد ينطوي على سعر فائدة يفوق كثيراً القرض البنكي، إلا أن الادخار في النقاط وغيرها من تكاليف الإقفال المصرفية من شأنه أن يعوض ارتفاع سعر الفائدة إلى حدٍ ما. وكثير من المقرضين الأفراد يطالبون المقترضين بسداد الفائدة عن العام الأول على الأقل إذا ما تم سداد الدين بالكامل خلال السنوات الأولى. وفي كثير من الحالات يمكن أن يسدد القرض مقدماً بدون غرامة. ويتناول الفصل التالي تمويل البائع ومزاياه الفريدة. إن إقناع البائع بأن يتولى أمر سداد القرض يعد وسيلة ممتازة لتمويل العقار.

الفعالية

تُعد الفعالية جوهر الاستثمار العقاري وهي وسيلة رائعة لتحقيق ثروة طائلة. ومعظم المستثمرين ينتهجون هذا الأسلوب وهو دفع الحد الأدنى من المال نقداً، والحصول على أكبر قرض ممكن ولأطول فترة زمنية ممكنة وبأقل سعر فائدة مُتاح. وحتى إذا كان المستثمر مليارديراً فإنه يطمح في تحقيق المعادلة الصعبة المذكورة. إن معدل العائد لذلك المستثمر - في معظم الحالات - يكون أعلى كثيراً من مثيله الذي يدفع إجمالي ثمن العقار نقداً (انظر الجدول 9 - 2).

الجدول 9 - 2 الفعالية :

افتراضات :

- المشترى (أ) يدفع مليون دولار أمريكي لشراء مبنى سكني (نقداً) .
- المشتري (ب) يدفع مليون دولار أمريكي لشراء مبنى سكني بمقدم (200000 دولار أمريكي) .
- قرض الرهان العقاري للمشتري (ب) : 800000 دولار أمريكي .
- فترة استهلاك الدين : خمسة وعشرون عاماً .
- موعد استحقاقه بالكامل : بعد عشر سنوات .
- الفائدة خلال السنوات الخمس الأولى : 7.5% .
- الفائدة خلال السنوات الخمس التالية : 8.5% .

الممتلكات المباعة في نهاية العام تزيد قيمتها عن سعر الشراء الأصلي بنسبة 10% .

		المشتري (أ)		المشتري (ب)	
1	سعر الشراء	مليون	دولار	مليون	دولار
2	المبلغ النقدي	مليون	دولار	200000	دولار
3	الدخل الإيجاري	150000	دولار	150000	دولار
4	نفقات التشغيل	50000	دولار	50000	دولار
5	صافي دخل التشغيل	100000	دولار	100000	دولار
6	مبلغ القرض العقاري	0	دولار	800000	دولار
7	أقسام القرض (خدمة الدين)	0	دولار	70944	دولاراً
8	التدفق النقدي (البند "5" مطروحاً منه البند "7")	100000	دولار	29056	دولاراً
9	العائد الناتج عن قسمة التدفق النقدي على مبلغ الاستثمار النقدي. بقسمة البند "8" على البند "2"	10%			
10	سعر إعادة البيع في نهاية أحد الأعوام	1100000	دولار	1100000	دولار
11	الربح = البند "10" مطروحاً منه البند "1"	100000	دولار	100000	دولار
12	العائد على مبلغ الاستثمار النقدي المبدئي = البند "11" مُقسماً على البند "2"	10%		50%	
13	العائد الإجمالي = البند "8" + البند "11" وقسمة الناتج على البند "2"	20%		65%	

والتعامل من منظور الفعالية أيضًا يُتيح لك فرصة شراء العديد من الممتلكات بنفس المبلغ النقدي الذي يمكنك أن تدفعه كمقابل لعقار واحد. وسوف نذكر مثالين. في المثال الأول يدفع المشتري (أ) مبلغ 500000 دولار نقداً لشراء عقار صغير يدر دخلاً يكون صافي الدخل 50000 دولار أمريكي ولذا فإن المشتري (أ) سيحصل على عائد قدره 10% (50000 ÷ 500000 = 10%). في نهاية السنة الأولى يقوم المشتري (أ) ببيع العقار بزيادة 10% عن سعر الشراء. إو 550000 دولار أمريكي وهو ما يمثل ربحًا قدره 50000 دولار. وهذا الربح بالإضافة إلى صافي الدخل (50000 دولار) يساوي 100000 دولار. وتقسم الـ100000 دولار على 500000 دولار ويكون الناتج الإجمالي كعائد نسبته 20%.

وبالنسبة للمشتري (ب) فبدلاً من أن يشتري عقارًا استثماريًا مقابل 500000 دولار نقداً فإنه استخدم هذا المبلغ في شراء خمسة عقارات استثمارية بإجمالي 2.5 مليون دولار أمريكيَ (وحصل على قرض عقاري قيمته 2 مليون دولار أمريكي). وبعد خصم **نفقات التشغيل** وأقساط القرض يكون مبلغ التدفق النقدي لدى المشترى (ب) 500000 دولار أمريكي من جميع العقارات مجتمعة. وهذا يمثل عائداً نسبته 10%.

وفي نهاية أحد الأعوام قام المشتري (ب) ببيع العقارات الخمسة بمبلغ يزيد بنسبة 10% عن ثمن الشراء أو بإجمالي سعر يُقدر بـ2.75 مليون دولار أمريكي بربح قدره 250000 دولار. يتولى المشتري الجديد سداد باقي أقساط القرض الذي يبلغ 2 مليون دولار بينما يدفع الفارق (750000 دولار) نقداً. والربح الذي يُقدر بـ250000 دولار أمريكي يُضاف إلى مبلغ **التدفق النقدي** الذي يُقدر بـ50000 دولار ليصبح الناتج 300000 دولار. وبناءً على مبلغ الاستثمار النقدي وهو 500000 دولار فهذا يمثل عائداً قدره 60% بالنسبة للمشتري (ب). وكثير من المستثمرين كالمشتري (ب) يحتفظون بممتلكاتهم لأكثر من عام ويخططون لبيعها في أوقات مختلفة طبقًا

لاحتياجاتهم مع الأخذ في الاعتبار ظروف السوق أيضًا. وهذا يضمن قدرًا كبيرًا من المرونة وزيادة الربح. ويمككنا خصم الفائدة المدفوعة على القرض باعتبارها نفقات. وفي كل مرة يدفع قسط القرض، يُعدّ هذا القسط حصة في العقار.

ولا بد أن تأخذ في اعتبارك أننا عندما نقارن بين معدل العائد هنا وهناك الاستثمار بسوق الأسهم الذي يعتمد على الشراء نقداً والبيع نقداً (كالسيناريو الأول تمامًا)، نجد أن الأخير يأخذ في الاعتبار قانون الفعالية وكما نعلم جميعًا فإن الفعالية (استخدام القرض في زيادة القوة الشرائية وبالتالي زيادة الربح الاستثماري من العقار) تدر عائداً من الدخل يفوق كثيراً الدخل الناتج عن الصفقات التي تتطلب سداد إجمالي الثمن نقداً. وثمة سببان وراء تفضيل الاستثمار بذكاء في مجال العقارات عنه في مجال الأسهم: أن الأول يتسم بالفعالية كما يمنحك الفرصة للتحكم في أموالك. وهذه المميزات لا تتوافر في مجال استثمار الأسهم.

العائد اللا نهائي

إن الديناميكية النهائية للاستثمار في الممتلكات العقارية تتمثل في الحصول على عائد لا نهائي وهو عائد غير محدود وغير قابل للقياس. وهو يشير في الأساس إلى موقف مُعين يظل فيه المالك يحقق عائداً من العقار بالرغم من عدم قيامه باستثمار أمواله فيه. هنا نجد أن كلاً من الفعالية والعائد اللا نهائي يعملان بالتناغم مع بعضهما البعض، وليس ثُمة عائد كهذا على مستوى العالم. ونظراً لأن العقار الذي قمت بشرائه تتوافر فيه المعايير الستة الرئيسية فقد نجحت في تحقيق ذلك العائد اللا نهائي، فبوسعك أن تُعوض مبلغ الاستثمار المبدئي تعويضًا كاملاً، ليس هذا فحسب ولكن يمكنك أيضًا الحصول على دخل إضافي.

ولنفترض مثلاً أنك قمت بشراء مركز تجاري صغير به محال للبيع بالتجزئة مقابل مليون دولار أمريكي بحيث تدفع 200000 دولار نقداً وتقترض من البنك مبلغ

800000 دولار سيكون مبلغ التدفق النقدي 30000 دولار مبدئيًا، أو 15% كناتج لقسمة مبلغ التدفق النقدي على مبلغ الاستثمار النقدي (30000 دولار تُقسم على 200000 دولار = 15%). ونظراً للزيادة الكبيرة في العائد الاستثماري فإنك تستطيع خلال أربع سنوات أن تزيد مبلغ التدفق النقدي من 30000 دولار إلى 60000 دولار. ولنفترض أن قيمة العقار قد زادت عندئذٍ من مليون دولار إلى 1.4 مليون دولار.

• مبلغ القرض بعد الزيادة	1120000	دولار أمريكي
• مبلغ القرض القديم	800000	دولار أمريكي
• الإيرادات قبل التكلفة	320000	دولار أمريكي
• تكلفة البنك	10000	دولار أمريكي
• صافي الإيرادات النقدية	310000	دولار أمريكي
• مبلغ التعويض عن الاستثمار المبدئي	200000	دولار أمريكي
• مبلغ النقد الإضافي	110000	دولار أمريكي

وبالتالي تتوجه إلى البنك الذي تتعامل معه والذي يوافق على زيادة القرض من 800000 دولار إلى 80% من ثمن العقار (1.4 مليون دولار أو 1.12 مليون دولار طبقًا للتثمين الذي أُجري حديثًا. وها هو الوضع الجديد:

إن زيادة القرض من 800000 دولار إلى 1.12 مليون دولار ينتج عنها زيادة في أقساط القرض. ونتيجة لذلك يقل التدفق النقدي من 6000 دولار إلى 4000 دولار أمريكي وهذا المبلغ يُقسم على مبلغ استثمار نقدي قيمته صفر يكون الناتج هو العائد اللا نهائي.

وإلا تكون قد استرددت مبلغ الاستثمار المبدئي وهو 200000 دولار أمريكي بالإضافة إلى 110000 دولار كدخل إضافي نقدي ليكون الإجمالي 310000 دولار. وإلى جانب ذلك فما زال لديك مبلغ 400000 دولار سنويًا كتدفق نقدي والذي

يستمر في التزايد كل عام. وكل ما تحصل عليه من أموال معفي من الضريبة لعدم حدوث واقعة بيع. وعندئذٍ تكون على استعداد للشروع في استثمارك التالي مع احتفاظك بالمركز التجاري الصغير.

ومع تكرار هذه العملية يمكنك أن تحقق ملايين الدولارات سواء كحصة لك في العقار وتدفق نقدي أيضًا. إن تطبيق هذه الاستراتيجية يجعلك تستمر في الحصول على العائدات اللا نهائية حتى إذا أقدمت على بيع بعض الممتلكات أثناء ذلك.

وسترى في الفصل الحادي عشر كيف يحصل مستثمر واحد على عائد لا نهائي يُقدر بـ 4.25 مليون دولار بعد أن دخل في صفقة عقارية كشريك مقابل 200000 دولار أمريكي. ويبقى لنا تحذير وهو: ألا تتوقع عائداً لا نهائيًا بين ليلة وضُحاها، فهو يستغرق ما يتراوح بين أربع إلى خمس سنوات شريطة أن تتبنى المعايير الستة التي تقودك إلى النجاح.

سداد الثمن نقداً

يفضل بعض المستثمرين الحصول على ممتلكات مقابل دفع ثمنها كله نقداً، إن ظروفهم تمكنهم من ذلك فهم يمتلكون أرصدة ضخمة بالبنوك ولهم أسهم وسندات يمكنهم تحويلها إلى أموال سائلة أو مصادر دخل أخرى. فهم لا يولون اهتماماً لعنصر الفعالية. وهذه الفلسفة لا تنطوي على أية عيوب أو أخطاء، وأنا أعرف الكثر من هؤلاء المستثمرين ممن حققوا نجاحًا كبيراً. إنها وسيلة استثمار تتسم بالتحفظ ولكنها تناسب أولئك الذين لا يميلون إلى فكرة القرض.

وهذا يعني أن ثمة كثير من المستثمرين الذين يمتلكون سيولة كبيرة ولكنهم ينشدون في الوقت نفسه تحقيق تلك الفعالية في صفقاتهم مما يمنحهم اليد العليا وقت الركود "حين تتحدث الأرقام" ومن ثم ينجحون في اختيار العقارات المناسبة بأسعار تقل كثيراً عن سعر السوق.

سرعة الانتهاء من سداد القرض

فيما بين الفئتين المختلفتين من المستثمرين. الفئة الأولى: التي تسعى نحو تحقيق أكبر قدر من الفعالية في استثماراتهم، والفئة الثانية: وهي قليلة وتمثل المستثمرين الذين يميلون إلى سداد إجمالي المبلغ نقداً هناك فئة ثالثة ينتمي إليها أولئك الذين يرغبون في دفع أكبر مبلغ ممكن كمقدم شراء ثم يسددون أقساط القرض من مبلغ التدفق النقدي الناتج عن العقار وذلك بأسرع ما يمكن. إن تقليص فترة استهلاك الدين (خمسة عشر عاماً مثلاً بدلاً من خمسة وعشرين عاماً) يعني أن أقساط القرض الشهرية ستكون أكبر مما كانت عليه ولكن القرض يُسدد سريعًا. وهم يعتقدون - وهذا صحيح - أنه بمجرد الانتهاء من سداد الدين سيتوافر لديهم الدخل لتدبير معيشتهم. وهذه تُعد أيضًا طريقة تفكير سليمة. وعلينا أن نتذكر أننا نسعى لتحقيق أهداف مختلفة وآمال متباينة، وما ينفع أحداً قد لا يجدي مع الآخر.

وحتى يتسنى لك الحصول على قرض لمدة أقصر وأقساط أعلى يمكنك التفاوض بشأن تخفيض كل من سعر الفائدة وتكاليف الإقفال (1). والسبب في هذا يكمُن في أن المقرض يعرف أن حصتك في المبنى - بناءً على هذه الطريقة - تزيد بصورة أسرع كثيراً مما قد تكون عليه في ظل القرض طويل الأجل.

سماسرة القروض العقارية

يمكن لسمسار القروض الناجح أن يؤدي خدمات جليلة. وعمومًا تكون له اتصالات وعلاقات متعددة مع كثير من الجهات المقرضة والتي تمنحك قروضًا بناءً على نوعية العقار الذي تشتريه أو تعيد تمويله كمالك له. ومن الأفضل الاستعانة بسمسار القروض وسداد أتعابه لأنه سيساعدك على الحصول على القرض المناسب لك. ويتراوح ما يحصل عليه من رسوم - طبقًا لحجم الصفقة - بين 5.% إلى 1% من مبلغ القرض. وإذا كنت قد اقتحمت بالفعل مجال الاستثمار فمن الأفضل أن تستعين بخدمات سمسار

قروض ناجح فهذا من شأنه أن يمنحك تمويلاً أفضل، ويُكسبك الخبرة اللازمة بعالم المال والاستثمار.

القرض النافع والقرض الضار

من المستحيل في واقع الأمر أن نحقق الثروة التي نحلم بها في مجال تجارة العقارات دون أن نقترض أموالاً من جهة أو أخرى. ولكن أي نوع من القروض؟ إن قرض التمويل العقاري الذي يُراعى فيه المعايير الستة يُعد اختياراً سليماً. والسبب بالطبع يكمُن في أن المستأجرين - في الحقيقة - هم الذين يمدوننا بأقساط القرض وبعد سداد نفقات التشغيل نحصل على عائد تدفق نقدي على استثمارنا. وعلى الرغم من ذلك فإذا كان ثُمة قرض ثان أو ثالث على العقار فإن هذا يؤثر بالسلب على التدفق النقدي. وعندئذٍ فلا معنى أن تسحب نقوداً من جيبك الخاص شهريًا لسداد أقساط القرض. مثل هذا الوضع قد يؤدي إلى ضياع العقار من بين يديك نتيجة لاحتجازه وحرمانك من الحصول عليه لعجزك عن سداد أقساط القرض وهو ما يُعرف باسم "حبس الرهن" وهو أمر ليس في صالحك بالنسبة لتقرير الأهلية.

الخلاصة

هناك أغنية تتردد في بعض الملاهي الموسيقية يقول مطلعها إن "المال يجعل عجلة الحياة تدور" ويمكن استخدام تلك الجملة في التعبير عن الدور الذي تلعبه العقارات في عالم الاقتصاد. إن التدفق النقدي وسهولة الحصول على القروض هو ما يضفي جاذبية على الاستثمار العقاري. ومن الممكن أن تحصل على المال اللازم ولكن كيف تحصل عليه وما هو المبلغ الذي يمكنك تدبيره - كمستثمر - هذا يتوقف إلى حدٍ كبير على خطة التمويل التي ترسمها لاستثمارك.

إن الاستثمار في العقارات يتسم بالمرونة لدرجة تجعله يتسع لفلسفات مختلفة

واتجاهات متباينة فهناك المستثمرون ممن يرغبون في استغلال أموال البنوك إلى أقصى حدٍ ممكن لتكوين المبلغ اللازم والتوصل في النهاية إلى عائد لا نهائي، وهناك المستثمرون الذين يميلون لسداد الثمن كاملاً نقداً لكراهيتهم للقروض وفريق ثالث يدفع مبلغًا كبيراً كمقدم ثمن ثم يسدد باقي القرض بأسرع ما يمكن. وإذا ما فهمت عنصر التمويل فهمًا جيداً فقد تُغير فكرتك عن القروض فالقرض يكون ناجحًا إذا أدى إلى تحقيق عائد.

إن المال يوجد حيث توجد العقارات والتي قد تشكل مصدر خوف ورهبة بالنسبة للمستثمرين الجدد. والوسيلة المُثلى للتغلُّب على هذا الخوف هي الإعداد الجيد للمشروع. تعرف على المصطلحات المستخدمة في هذا المجال وتفهم المكونات الأساسية للرهن العقاري وكيفية التفاعل فيما بينها، وعليك أن تعي جيداً طرق التمويل المختلفة المتاحة.

وإلى جانب الإعداد الجيد للمشروع الاستثماري يمكنك أن تعقد مفاوضات مع البنوك والمؤسسات المالية المختلفة بناءً على ثقتها فيك فهم سيحصلون على فوائد من قرضك لذا فهم بحاجة إلى مشروعك. وهذا يعني أنهم على استعداد للتفاوض. الجأ إلى الأفكار المبتكرة وقد تندهش حينما تعرف المزايا التي يمكنك التمتع بها سواء كان المقرض مصرفًا أو فرداً. إن الثروة الناتجة عن طرق التمويل المختلفة تطرق بابك. ومن الصعب الحصول على صفقة يتوافر فيها المعايير الستة ولكننا أعطيناك الأدوات التي تمكنك من معرفة كيفية البحث عن تلك الصفقة والتعرُّف عليها لتغتنم الفرصة حينما تتراءى لك.

الفصل العاشر

السعر

انظر إلى ما وراء بيان الأسعار لتتعرف على الصورة كاملة

عندما يدير المستهلكون مفتاح التلفاز فإنهم يذهلون حين يشاهدون البعض وهم يروجون لحلقات دراسية تتركز على كيفية تحقيق الثراء السريع من خلال تجارة العقارات مع الاستشهاد بأُناس يزعمون أنهم نجحوا في تكوين ثروات ضخمة اعتماداً على ما حصلوا عليه من معلومات من هذه الدورات.

ومن جهة أخرى فإن المقالات الصحفية والتقارير الإخبارية التي يتركز اهتمامها على الاستثمار العقاري تُجامل هؤلاء المأجورين. إن وسائل الإعلام غالباً ما تغفل عن تقديم نماذج لصغار المستثمرين الذي حققوا نجاحًا كبيراً في ذلك المجال. ولا أعتقد أن وسائل الإعلام تفعل ذلك عن عمد، فمثلهم مثل العامة. ويعتقد المحررون وغيرهم من الشخصيات التي تظهر في الوسائل المسموعة أو المرئية أن الممتلكات العقارية تعني المباني السكنية دون غيرها وأن الاستثمار يعني الأسهم. وهو اعتقاد خاطئ بكل تأكيد. ونادراً ما تشاهد قصة نجاح لمستثمر تتعلق بالعقارات ذات العائد، كما لا يُعرض حتى إحدى هذه القصص الخاصة بصغار المستثمرين ممن يتجهون إلى سوق الأسهم لأنهم لم يجدوا بغيتهم في سوق العقارات.

ونتيجة لذلك.. فرغم أن الكثيرين بإمكانهم أن يُدلوا بآرائهم حول تجارة

العقارات فإن معظمهم لا يعرف سوى القليل عن الاستثمار العقاري إلى جانب أنهم يسيئون فهم الكثير من المفاهيم في هذا الشأن. فبالنسبة للمبتدئين في مجال الاستثمار فهم يعتقدون أن تلك الممتلكات بعيدة المنال بالنسبة لهم، ولكن التجارة ليست حكراً على الشخصيات البارزة فحسب. وهناك الملايين من صغار المستثمرين في جميع أنحاء البلاد ممن يملكون عقارات صغيرة تدر عليهم عائداً. وهي تشمل المباني السكنية الصغيرة وكذلك المكتبية والمراكز التجارية المحدودة ومجموعة من المخازن التي ربما تمر عليها بسيارتك دون أن تلحظها بينما تتجول في أرجاء المدينة.

وكثير من هؤلاء المستثمرين الصغار قد بدأوا رحلتهم في عالم التجارة بمبنى واحد فقط وهم اليوم يمتلكون عدة عقارات تكفي لأن تحقق لهم الاستقلال المادي. وفي واقع الأمر فإن كثيراً من الناس لا يدركون حجم الثروة التي يمكنهم تحقيقها من خلال تجارة العقارات التي تدر عائداً. وكما عرفنا من قبل فهناك استثمارات تبدأ بمبلغ لا يتعدى 500000 دولار أمريكي على أن يُسدد منها ما يتراوح بين 50000 إلى 100000 دولار نقداً.

السعر مرتفع كثيراً

طالما سمعت هذه العبارة تتردد على ألسنة الكثيرين طوال مشوار حياتي. ولكنها تثير تساؤلاً وجيهاً وهو "مرتفع كثيراً بالمقارنة بماذا"؟

عندما يتحدث إليَّ البعض عن الصفقات الناجحة التي قاموا بها كنت أسألهم مراراً عن سبب إحجامهم عن الشراء في ذلك الوقت. وكانت الإجابة حتماً هي أن سعر العقار كان مرتفعاً للغاية. عندئذٍ أبادرهم بالسؤال التالي: "هل سبق لك أن اشتريت ممتلكات استثمارية"؟ في معظم الأحوال تكون الإجابة بالنفي وذلك باستثناء المنازل التي يسكنونها. وهؤلاء هم الكُسالى الخاملون ممن أنصحك بالابتعاد عنهم فهم

يتسمون بالتشاؤم والتفكير السلبي حيث يقضي معظمهم بقية حياته على الهامش في حين يلهث الآخرون حتى يحولوا آمالهم إلى واقع ملموس. إن المستثمرين الذين يجب أن تعرفهم هم أولئك الذين اشتروا ممتلكات عقارية وقاموا بإدارتها وتطويرها وبالتالي نجحوا في زيادة العائد منها حتى أصبحت تلك الممتلكات باهظة الثمن. لقد نجح هؤلاء لأنهم بادروا باتخاذ الإجراءات اللازمة بمجرد أن سنحت لهم الفرصة بذلك.. عليك أن تحذو حذوهم وتسير على منوالهم. ونقطة الانطلاق تبدأ بإدراك أن الوقت المناسب قد حان. مثل هؤلاء هم أبطال قصص النجاح ليس في مجال تجارة العقارات فحسب ولكن في الحياة بأكملها.

صفقة "لويزيانا"

ربما تكون أكبر صفقة عقارية في تاريخ الولايات المتحدة هي الاتفاقية التي أُبرمت بين الرئيس الأمريكي توماس چيفرسون ونابليون بونابرت عام 1803. في ذلك الوقت كانت فرنسا تحتل معظم مناطق ما يُسمى الآن بالولايات المتحدة الأمريكية. ونظراً لأن فرنسا كانت في حاجة ماسة إلى المال لشن حرب على بريطانيا فقد تقدم نابليون باقتراح يتمثل في بيع ما يقرُب من 530 مليون أكر تزعم فرنسا أنها تخضع لملكيتها. وقد استمرت المفاوضات بين نابليون وچيفرسون لما يقرُب من عام. وقد عرض نابليون البيع بمبلغ 21 مليون دولار أمريكي أو ما يُقدر بـ 4سنتات لكل أكر بينما سمح الكونجرس لچيفرسون بالتفاوض على مبلغ 11 مليون دولار فقط أو ما يقرُب من 2 سنت لكل أكر.

وقد اتفق كل من چيفرسون (الذي يمثل الولايات المتحدة ونابليون (الذي يمثل فرنسا) على أن يكون سعر البيع 15 مليون دولار. ولم يكن الكونجرس راضياً عن ذلك السعر ولكنه وافق على هذه الصفقة فيما بعد أو استبدالها بما يعادل 3 سنتات لكل أكر. ونتيجة لذلك فقد اتسعت مساحة البلاد لأكثر من الضعف. وقد كانت الصفقة

بداية لتزايد ملكيات الكثيرين من الأراضي بدءا من المزارعين وحتى رجال الأعمال. ونتيجة لاتساع مساحة الأراضي بالبلاد بدأ المواطنون في إقامة مساكن لهم على مساحة 640 أكر ولم يدفعوا شيئًا مقابلاً لها. ومنذ ذلك الحين أصبحت فكرة اقتناء العقارات مترسخة في أذهان الأمريكيين. وقد عرفت هذه الصفقة باسم "صفقة لويزيانا".

لقد أتيت متأخرًا أيها الشاب

عندما انتقلت إلى ميامي منذ سنوات بعيدة كان كثير من سكانها يقولون لي إن كل الصفقات الناجحة قد تمت بالفعل أي لا مجال هناك لمزيد منها. ولقد سمعت قصصًا عن أراضٍ بيعت بمبلغ 1500 دولار ولكنها تُساوي الآن 15000 دولار. وكنت أسمع أن جميع العقارات الجيدة قد بيعت بالفعل، وأنني وصلت متأخرًا. وبعد مرور عشرين عامًا أصبح الناس يقولون إنني حققت نجاحًا كبيراً لأنني أتيت إلى ميامي في الوقت المناسب.

لقد كانوا مخطئين بالطبع.. لقد نجحت لأن أحد التجار أعطاني درسًا مهمًا وأساسيًا لتحقيق الربح في مجال العقارات سواء في حالة الانتعاش أو حالة الركود.

ومنذ عدة سنوات قدم هذا التاجر ويُدعى "بين زاك" للعمل معي وكان قد حقق شهرة ونجاحًا في هذا المجال في منطقة "ديترويت" وكان يعمل مع والده والذي كان مستثمرًا يحوز عدة ملايين من الدولارات. كان "بين" يتمتع بموهبة إيجاد العقارات المناسبة والتي باع لي بعضًا منها بينما اشتركنا سويًا في شراء ممتلكات أخرى. وفي الواقع فقد باع لي أول عقار انتقلت إليه وهو عبارة عن مبنى يضُم ثماني عشرة وحدة سكنية وقد سميناه "بلازا ماريا"، وكان يقع على بُعد خطوات من مكتبي في ذلك الوقت.

وقد كان "بين" يدرك بفطرته الصفقات العقارية الناجحة، ولكن كلما عرض عليَّ

إحداها أبادره قائلاً: "إن سعره مرتفع للغاية وربما استطعت أن أشتريه بنصف هذا الثمن منذ عامين فقط". وعندئذ كان "بين" يريني أنماطًا مختلفة من العقارات والتي بيعت مؤخراً بسعر يفوق كثيراً ما عرضه عليّ. وقد استمر هذا الوضع لعدة شهور. يأتيني بفرص جيدة لشراء بعض العقارات وأرد عليه بأن سعرها منذ بضع سنوات كان كذا وكذا. وأخيراً استطاع "بين" أن يقنعني بشراء القليل من تلك الممتلكات التي توصل إليها. ولقد اتضح فيما بعد أن تلك الاستثمارات كانت مريحة للغاية بحيث بثت في نفسي الأمل بعد أن كنت محبطًا. واستكملنا - أنا و بين - رحلتنا نحو تكوين الثروة سويًا على مدى بضعة سنوات. ولقد ساعدني في التخلص من الأفكار الخاطئة وأن أمضي قُدمًا نحو تحقيق مستقبل باهر في مجال الاستثمار العقاري.

لا بد أن تنسى أسعار الماضي. إن أحد أسباب نجاح المستثمرين الأجانب في تحقيق ثروات طائلة في مجال العقارات هو أنهم لا يعرفون ولا يهمهم أن يعرفوا ثمن العقار في الماضي.. إن ما يعنيهم بالفعل هو الحاضر والمستقبل.

عندما تُقْدِم على شراء عقار لا تدع ما دفعه آخر من قبل يؤثر على الثمن الذي ستدفعه. ولا يهمنا إن كانت عمته الثرية قد أوصت به إليه أو ما إذا كان قد فاز به في إحدى المسابقات، وإنما السؤال الذي يجب أن تطرحه على نفسك هو "ماذا يساوي هذا العقار اليوم وما قيمته غداً"؟

أشياء لا بد أن تعرفها

بمجرد أن تقرر أن سعر العقار عادل ومناسب يمكنك أن تبدأ مفاوضاتك مع البائع. وعندئذٍ عليك أن تستعد لذلك. إن المعلومات هي الأداة التي تجعل مفاوضاتك مع البائع فعالة. وتتضمن النقاط التالية التفاصيل التي يجب أن تتخذ قراراً بشأنها:

فترة الملكية

أول معلومة عليك أن تعرفها هي فترة امتلاك البائع للعقار. وعلى الرغم من أن هذا الأمر قد لا يخطر لك على بال إلا أنه قد يُعد عنصراً بالغ الأهمية ضمن المفاوضات. فإذا كان البائع قد ظل مالكًا للعقار على مدى عشرين عامًا أو أكثر فإنه يكون على استعداد لبيعه مقابل مبلغ أقل عما قد يكون عليه إذا لم يكن قد مرَّ على امتلاكه له سوى بضع سنوات.

وخلال السنوات القليلة الماضية زادت قيمة العقارات التي تدر عائداً زيادة كبيرة تتراوح بين 20% و 30% سنوياً في بعض المناطق بالبلاد. ولننظر إلى البائع (أ) الذي اشترى مبنى مكتبيًا منذ عشرين عامًا مقابل مليون دولار. فالعقار اليوم يُساوي 3 ملايين دولار أمريكي كصافي قيمة (بغض النظر عن سداد أقساط القرض). فالمُلاَّك – كالبائع (أ) – الذين ظلوا مالكين للقرض لفترة طويلة غالبًا ما يؤجرون المكاتب الموجودة بمبانيهم بسعر يقل عن سعر السوق. وكما سبق أن شرحت في فصل سابق من الكتاب فهناك كثير من المُلاَّك يرتبطون بالمستأجرين بعلاقة حميمة مما يجعلهم يبقون على هؤلاء المستأجرين ويهمهم أن تظل نسبة الإشغال 100%. وقد يحصلون على إيجارات مخفضة للغاية حيث إن دخولهم – على الرغم من أنها تقل عن معدلات السوق – تمثل عائداً جيداً على مبلغ الاستثمار الأصلي.

وفي هذه الحالة ربما فكرت في شراء هذا المبنى المكتبي بأقل من 3 ملايين دولار، وإذا تعذر ذلك فربما وافقت على شرائه بثلاثة ملايين دولار أمريكي بشرط أن يكون هناك ما ينبئ بحدوث زيادة في قيمة العقار فيما بعد.

وثُمة مبرر آخر للتعامل مع مثل هذا التاجر وهو أنه قد يرغب في تمويل الصفقة عن طريق الحصول على قرض أول بغرض توزيع مبلغ الضريبة على أرباح رأس المال على

مدة القرض. وهو أمر في صالحي حيث إنني كمشتر لن أكون مُطالبًا بسداد النقاط وتكاليف الإقفال للبنك مما يوفر لي مبلغًا كبيراً من المال.

ولننظر الآن إلى البائع (ب) الذي اشترى مبنى مكتبيًا مماثلاً منذ ثلاث سنوات مقابل 2.5 مليون دولار بقرض يبلغ 1.9 مليون دولار أمريكي. إن العقارين في الحالتين (أ) و (ب) حالتهما جيدة كما أن كليهما يقع في نفس المكان، إلا أن المستأجرين في الحالة (ب) يدفعون إيجاراً بالمعدل السائد في السوق. وهذا يعني أنه ليست ثمة زيادة متوقعة في الإيجارات وبالتالي في قيمة العقار، ولذلك فليس هناك ما يدعوني لشرائه.

وتشير التجارب التي مررت بها إلى أن من يبيع عقاراً ظل في حوزته خمس سنوات أو أقل فإنه يعرض سعراً يرفضه غالبية المشترين وبالطبع فهناك بعض الاستثمارات على ذلك. فإذا اشترى البائع ممتلكات عقارية خلال بضع سنوات ماضية بسعر مناسب فبإمكانه أن يبيعه بسعر يُتيح للمشتري فيما بعد أن يحقق ربحًا جيداً. وقد مررت بمثل هذه التجربة مؤخراً، فقد كان مالك أحد المباني المكتبية والذي ظل المبنى في حوزته لمدة عامين على استعداد لبيعه بسعر يقل عن قيمته بالسوق لأنه كان بحاجة إلى إجراء عمليات تطوير وتحسين أساسية ولما لم يحصل على العرض الذي كان يبغيه قام بنفسه بعمل هذه التحسينات ونظراً لأن الصفقة الأولى التي عرضها كانت ممتازة فقد استطاع أن يبيع العقار بأقل من قيمته في السوق.

ولذا فليس ثمة قاعدة ثابتة تقول بأن البائع إذا كان قد اشترى العقار منذ ثلاث أو أربع سنوات فقط فهذا لا يعني بالضرورة أن ثمنه الآن سيكون مرتفعًا ارتفاعًا كبيراً. ولكني عادةً ما أفضل التعامل مع بائع يكون مالكًا للعقار لسنوات طويلة حيث إن هذا يمنحني الفرصة للتفاوض بشأن تخفيض السعر.

الدافع

من المفيد أن نعرف الدافع وراء اتخاذ المالك لقرار البيع، وبمعنى آخر عليك أن تحاول

اكتشاف السبب وراء عرض عقارٍ ما للبيع.. وهناك أسباب عديدة منها الانتقال للسكن خارج المدينة أو الحاجة إلى المال أو حدوث تغيير جذري في الحياة الشخصية للأفراد كالزواج والطلاق أو الرغبة في شراء عقار آخر أو النزاع بين الشركاء أو المرض أو كِبر السن أو التقاعد أو تسوية تركة ما. وبعض المُلاَّك لا يرغبون في الإفصاح عن سبب البيع. ومع ذلك فإذا استطعت أن تعرف الدافع وراء البيع فإن هذا قد يساعدك على إجراء مفاوضات أكثر فعالية فيما يتعلق بالسعر. وبغض النظر عن سبب البيع فلا بد من أن تتبع الخطوات الست الرئيسية أثناء عملية الشراء.

اتخاذ القرار

قبل أن تبدأ في التفاوض تأكد ممن سيقوم باتخاذ القرار النهائي للبائع أي من هو الشخص المنوط به توقيع العقد. فقد تستغرق وقتًا طويلاً في التفاوض مع شخص تعتقد أنه المالك الوحيد للعقار لتكتشف فيما بعد أنه مجرد أحد الشركاء المالكين للعقار ومن ثَم فليس من حقه إجراء صفقة البيع بمفرده. ومن جهة أخرى فإذا كان العقار مملوكًا لزوجين فإنك تقوم بإجراء المفاوضات اللازمة مع الزوج وحده لعدة أيام أو أسابيع أو حتى شهور قبل أن تكتشف أن الزوجة لا ترغب في بيع العقار. ولكن إذا عرفت بذلك في بادئ الأمر فستلتقي بكلا الزوجين لتوفر لنفسك قدراً كبيراً من الوقت.

وفي الحالات التي يخضع فيها العقار لملكية شركة أو مؤسسة فقد تتفاوض مع موظف بالإدارة الوسطى أو أعلى قليلاً إلا أن القرار النهائي يكون في يد رئيس مجلس الإدارة أو اللجنة التنفيذية. وفي مثل هذا الموقف أطرح السؤال التالي: "من هو متخذ القرار في هذه الصفقة"؟ وإذا كان لا بد من موافقة مجلس الإدارة على هذه الصفقة فليس ثمة بديل آخر سوى الانتظار حتى يتخذ المجلس قراره. ولكن إذا لم يتطلب الأمر موافقة المجلس فعليك أن تعرف المسئول عن اتخاذ القرار النهائي نيابة عن الشركة وتتعامل معه مباشرة.

وهناك حالات أخرى قد ترغب فيها في شراء عقار يُعد ضمن تركة بعض الورثة. وهنا يتعين عليك أيضًا أن تعرف بالتحديد من هو متخذ القرار. هل هناك شخص بعينه منوط به تنفيذ الوصية وموكل من قِبل الورثة لإبرام الصفقة بموافقة المحكمة؟ أو هل يحتاج منفذ الوصية إلى موافقة جميع الورثة؟ وما عدد الورثة؟ والطريقة المُثلى هي أن تستشير المحامي المختص بالتركة والوقوف على جميع الحقائق والمعلومات اللازمة. ويفضل قراءة المستندات المسجلة بالمحكمة لمعرفة شروط الوصية التي كتبها المُتوفي. لقد ضاعت الكثير من الصفقات بعد مفاوضات طويلة لأن المستثمر لم يكن يعرف الشخص المسؤول بالفعل عن اتخاذ القرار النهائي.

تمويل البائع

غالبًا ما تثير فكرة "تمويل البائع" دهشة كثير من المستثمرين لأنهم يعتقدون أنه من المستحيل إقناع بائع العقار بأن يتولى سداد القرض المتعلق بعقار معروض للبيع. وبينما نجد أن معظم صفقات البيع تتم عن طريق الدفع نقداً بفضل تمويل البنك للمشتري إلا أن ثمة بعض الحالات يكون من المفيد فيها للبائع أن يحتفظ بأوراق مالية.

وليس كل البائعين يعرفون مزايا الاحتفاظ بالأوراق المالية ولكن بمجرد أن يدركوا أن هذا في صالحهم فإنهم سيقبلون عليه ويقتنعون به. وكثير من البائعين الذين يملكون عقارات منذ فترة طويلة قد يفضلون هذا الخيار بدلاً من أن يدفعوا مبلغًا ضخمًا يمثل الضريبة على أرباح رأس المال جملة واحدة لا سيما بعد أن يخبرهم محاموهم بمزايا هذا الاختيار. وأحيانًا ما يتولى البائعون سداد قرض ثان لفترة قصيرة لإنهاء الصفقة. لذا لا تعتقد أن تمويل البائع أمرًا مستحيلاً.

ولنأخذ على سبيل المثال حالة الزوجين سميث، واللذين قاما بشراء مبنى سكني مُقابل 500000 دولار أمريكي منذ خمسة وعشرين عامًا والذي يبلُغ ثمنه اليوم 3 ملايين دولار ويرغبان في بيعه. ونظرًا لانخفاض قيمته إلى 2.9 مليون دولار فإن أساس

التكلفة لهذا العقار تبلغ 100000 دولار. وبعد سداد الضريبة على أرباح رأس المال تبلغ التكلفة 435000 دولار ومن ثَم يحصل الزوجان على صافي دخل يُقدر بـ 2.465 مليون دولار.

ولكن الزوجين سميث قد تجاوزا الستين من عمرهما ويريدان أن يتقاعدا. وهما لا يريدان القيام بمزيد من الاستثمارات وبالتالي فهما ليسا بحاجة للحصول على إجمالي ثمن العقار نقداً. إن ما يريدانه حقًا هو الحصول على دخل ثابت كبير يمكنهما من السفر وقضاء وقت أطول مع أبنائهما وأحفادهما، كما أنهما يفضلان أن يدفعا ما عليهما من ضرائب على أرباح رأس المال مقسمة على فترة من الزمن وليس جملة واحدة. ونظراً لأنهما يعرفون أن ذلك العقار يمثل اختياراً سليماً (فهو ينتمي للمستوى (ب) بينما يقع في مكان (أ) فقد كانا على استعدادٍ لتولي سداد القرض الأول.

وجاء مشترٍ كان على استعداد لدفع الثمن الذي طلباه وهو 3 ملايين دولار شريطة أن يدفع مقدماً قدره 600000دولار. ووافق الزوجان على تولي سداد قرض أول قيمته 2.4 مليون دولار بفائدة 8% وتبلغ فترة استهلاك القرض خمسة وعشرين عاماً على أن يستحق مبلغ القرض كاملاً في نهاية السنوات العشر الأولى. ويبلغ القسط الشهري للقرض بالإضافة إلى الفائدة 18524 دولاراً. وهذا الاستثمار يحقق عائداً أعلى كثيراً مما يمكن الحصول عليه من الاستثمار الآمن كالسندات الحكومية مثلاً.

وقام الزوجان بتوقيع عقد البيع. وتنُص شروط القرض على عدم سداد القرض كاملاً قبل مرور **خمس سنوات** حيث تصل غرامة السداد المبكر للقرض في السنة السادسة والسابعة 2% وبالنسبة للسنة الثامنة والتاسعة 1% وفي السنة العاشرة ليست هناك غرامة. وقد وافق المشتري على ذلك لأنه يتوقع أن يحتفظ بالعقار كاستثمار طويل الأجل كما تنص شروط القرض على ضرورة موافقة الزوجين المالكين

للعقار على تحمُل القرض الأول. وبذلك تتحقق للمشتري شروط ممتازة مما يوفر له 50000 دولار من تكاليف الإقفال فجميع الأطراف في تلك الصفقة فائزة.

وفي بعض الحالات التي يتم فيها تمويل البائع قد يكون من الحكمة أن تدفع قسطًا أعلى مما قد يدفعه للبنك. فمثلاً إذا استطعت أن تقنع مالك العقار بتولي سداد القرض طويل الأجل بسعر فائدة منخفض بحيث تدفع الفائدة فقط وأن يتضمن العقد شرطًا بذلك فعندئذٍ يمكنك الحصول على عائدٍ أعلى على الرغم من أنك تكون قد دفعت في العقار مبلغًا أكبر. إنني لن أنسى ما حييت الحكمة التي قالها بيل ستريكفادين والذي كان يلقي محاضرات عن الاستثمار العقاري وهي: "إن بإمكانك أن تدفع أي سعر في العقار طالما استطعت أن تفرض ما تريده من شروط".

الصفقات النقدية السريعة

إننا لا نعني هنا الصفقات التي يحصل فيها المستثمر على قرض أول من البنك والذي يضيفه إلى مبلغ المقدم النقدي ليعطيهما للبائع كإجمالي نقدي للثمن. ولكننا نشير هنا إلى الوضع الذي يمتلك فيه المستثمر أرصدة بالبنوك أو أسهمًا أو سندات يمكن تحويلها سريعًا إلى أموال سائلة، فغالبًا ما يكون هناك مُلاَّك يميلون إلى إبرام صفقات بيع سريعة والحصول على إجمالي الثمن نقداً بدلاً من البيع لمستثمر يجعل العقار مُعلقًا على حصوله على التمويل اللازم.

وفي واقع الأمر فإن تعليق الصفقة حتى يتم الحصول على التمويل اللازم يقضي على الصفقة إذا تعذر الحصول على ذلك التمويل. وعادةً ما تتراوح فترة الحصول على القرض ما بين ستين إلى تسعين يومًا. إلا أن هناك بعض البائعين ممن لا يستطيعون الانتظار لتلك الفترة حتى يتضح لهم ما إذا كانت الصفقة ستتم أم لا. وفي هذه الحالة يمكن للمستثمر الذي يمتلك سيولة نقدية أن يحصل على عقار مناسب بسعر أقل مما يمكن أن يدفعه مشترٍ آخر يستغرق عدة أشهر في الحصول على القرض وإتمام الصفقة.

ومن المهم أن نعرف المدة التي يرغب البائع في إنهاء الصفقة خلالها فبعض المُلاَّك يريدون إنهاء الصفقة في خلال فترة تتراوح بين خمسة عشر وثلاثين يومًا بعد إنهاء إجراءات القرض وأخذ التعهدات اللازمة عليك. وإذا بدأت المفاوضات في أواخر العام يفضل بعض البائعين إقفال الصفقة في يناير أو فبراير من العام التالي وذلك لأغراض ضريبية. وبهذه الطريقة لا يقر البائع بأرباح صفقة البيع ضمن إقراره الضريبي حتى السنة التي تلي الإقفال، وهذا من شأنه أن يمنح البائع الفرصة لاستغلال مبالغ الضريبة لسنة أخرى إضافية. وقد تكون هناك أسباب ضريبية أو شخصية أخرى تكمُن وراء تفضيل البائع لإطالة فترة إقفال الصفقة. وأحيانًا ما يفضل المشترون أنفسهم ذلك حيث إن حصولهم على العقار بسعر السوق، يجعل بإمكانهم بيعه لمشترٍ آخر قبل الإقفال وتحقيق ربح لا بأس به.

الفائدة المركبة

غالبًا ما نسمع في مجال تجارة العقارات عن مصطلح "الفائدة المركبة". وهي في الحقيقة عبارة عن طريقة حسابية تتعلق بمعدل العائد المتوقع. وهي تحدد معيارًا للقياس تُقدر بمعدل على أساسه قيمة العقار بناء على قيام المشتري بسداد إجمالي الثمن نقدًا. وإذا ما نظرنا فقط إلى التدفق النقدي للصفقات كوسيلة لتحديد قيمة العقار فإننا سنتوصل إلى ثلاث قيم مختلفة لثلاثة عقارات متشابهة ولكنها تختلف فقط في طرق التمويل. والطريقة الصحيحة للتوصل إلى قيمة العقار تتمثل في استخدام مؤشر قياس مشترك ألا وهو صافي دخل التشغيل.

وكما نعلم فإن صافي دخل التشغيل هو الفارق بين إجمالي الدخل ونفقات التشغيل وبالتالي فإن طريقة الحساب نفسها تُستخدم في تحديد قيمة العقار قبل التمويل وهي مقسمة صافي دخل التشغيل على الفائدة المركبة. وقد كانت الفائدة المركبة منذ سنوات بعيدة 10%. وعندئذٍ كان الكثيرون يتطلعون إلى استثمار أموالهم في تجارة العقارات على أساس نسبة فائدة 10%. وهذا يعني أنه إذا كان صافي دخل

التشغيل 100000 دولار أمريكي فالمستثمر الذي يسعى لتحقيق عائد قدره 10% يكون على استعداد لدفع مليون دولار ثمناً للعقار.

وخلال السنوات العشر الماضية أدى انخفاض العائدات والخسائر الكبيرة في الاستثمارات الأخرى غير العقارية إلى تشجيع المستثمرين على رصد أموال طائلة لاستثمارها في مجال العقارات. والشركات الأجنبية وكذلك المواطنون في شراء عقارات تدر عليهم دخولاً جيدة. ونتيجة للطلب المتزايد انخفضت الفائدة المركبة انخفاضاً كبيراً وقد أدى هذا بدوره إلى زيادة أسعار العقارات الاستثمارية بشكل كبير. (انظر الشكل 10 - 1) توضح الأرقام الخاصة بتحليل الفائدة المركبة اعتباراً من منتصف عام 2007 معدلات الفائدة المركبة والتي تتراوح بين 5% إلى 7.8% طبقاً لمناطق معينة بالبلاد تقع بها هذه العقارات.

إن متوسط الفائدة المركبة قد يكون خادعاً، والمبنى المكتبي الذي ينتمي للفئة (ب) بالموقع (أ) والذي يبلغ ثمنه 50000 دولار أمريكي يمكن أن يُباع لمستثمر يحصل على قرض من شركة تأمين أو مؤسسة أو بنك يسعده الحصول على فائدة مركبة بنسبة 5%، إن المكانة المرموقة التي تكفلها ملكية المبنى يمكن أن تحقق للبنك أو الشركة ربحاً أعلى. ومن ناحية أخرى فالمستثمر الذي يشتري عقاراً هامشياً بالفئة (جـ) بموقع (جـ) ربما يتوقع أن يشتريه بفائدة مركبة 20%.

وكلما انخفض معدل الفائدة المركبة زاد السعر. والعكس صحيح. والمشتري لمحل تجاري صغير بالموقع (أ) يحقق صافي دخل تشغيل قدره 500000 دولار لن يضيره أن يدفع الثمن بفائدة مركبة نسبتها 8.5% أو مبلغ 5.882 مليون. ولكن من يشتري متجراً صغيراً بالمستوى (جـ) بالموقع (جـ) ويدر صافي دخل تشغيل قدره 500000 دولار أمريكي قد يدفع الثمن بفائدة مركبة نسبتها 20% أو مبلغ 2.5 مليون دولار. وبالتالي فعندما نتحدث عن معدلات الفائدة المركبة علينا أن نقارن بين بعض السمات المتشابهة لعقارات في مواقع متماثلة.

الجدول 10 - 1 أسعار الفائدة المركبة في جميع أنحاء البلاد

نوع العقار	المنطقـة	معدل الفائدة المركبة	معدل السعر بالدولار
سكني	وسط أطلنطا	6.1	107800 / وحدة
	المنطقة الغربية الوسطى	7.1	70400 / وحدة
	المنطقة الشمالية الشرقية	5.5	216100 / وحدة
	المنطقة الجنوبية الشرقية	6.6	80800 / وحدة
	المنطقة الجنوبية الغربية	6.5	74100 / وحدة
	المنطقة الوسطى	5.5	145500 / وحدة
مكتبي	وسط أطلنطا	6.8	281 / قدمًا مربعًا
	المنطقة الغربية الوسطى	7.5	171 / قدمًا مربعًا
	المنطقة الشمالية الشرقية	6.3	438 / قدمًا مربعًا
	المنطقة الجنوبية الشرقية	7.2	164 / قدمًا مربعًا
	المنطقة الجنوبية الغربية	7.2	158 / قدمًا مربعًا
	المنطقة الوسطى	6.6	305 / أقدام مربعة
محال تجارة تجزئة	وسط أطلنطا	6.8	155 / قدمًا مربعًا
	المنطقة الغربية الوسطى	7.6	148 / قدمًا مربعًا
	المنطقة الشمالية الشرقية	6.6	238 / قدمًا مربعًا
	المنطقة الجنوبية الشرقية	7.1	144 / قدمًا مربعًا
	المنطقة الجنوبية الغربية	6.9	139 / قدمًا مربعًا
	المنطقة الوسطى	6.4	214 / قدمًا مربعًا
أنشطة صناعية	وسط أطلنطا	7.4	62 / قدمًا مربعًا
	المنطقة الغربية الوسطى	7.8	49 / قدمًا مربعًا
	المنطقة الشمالية الشرقية	7.1	75 / قدمًا مربعًا
	المنطقة الجنوبية الشرقية	7.3	53 / قدمًا مربعًا
	المنطقة الجنوبية الغربية	7.3	69 / قدمًا مربعًا
	المنطقة الوسطى	6.7	104 / أقدام مربعة

المصدر: مجلة تحليل رأس المال الحقيقي، العدد الصادر في مايو 2007

عندما أشتري عقاراً بالمستوى (ب) بالموقع (أ) وهو النمطُ الذي يمثل بؤرة الاهتمام في هذا الكتاب فإني لا أعول كثيراً على الفائدة المركبة. وغالبًا ما أشتري عقاراً بفائدة مركبة تقل عن 4% وفقًا للعائد الحالي، إلا أنه لا بد أن يكون هناك إمكانية لزيادة العائد من العقار حيث يدع المستأجرون إيجارات تقل كثيراً عن سعر السوق وعقود الإيجار لديهم قصيرة الأجل بدون وجود خيار التجديد كما يجب أن تسنح الفرصة لتطوير الإدارة وخفض النفقات وإجراء التحسينات اللازمة لرفع قيمة العقار.. مثل هذا العقار يُعد اختياراً صائبًا حيث تنخفض الفائدة المركبة عليه أيضًا. ويمكنني في النهاية أن أزيد من قيمة العقار إلى حدٍ كبير وأن أحصل على عائد لا نهائي.. وهذا هو ما أعنيه بقولي أنك تصنع ثروتك بالشراء.

معرفة الأرقام

عندما تصل إلى هذه المرحلة تكون قد نفذت بنجاح خمسًا من الخطوات الست الرئيسية. وعندئذٍ تكون قد دخلت مرحلة هامة وحاسمة حيث ترغب في شراء عقار بسعر يتيح لك الفرصة لزيادة ثمنه عن طريق زيادة العائد منه. إن الاستثمار العقاري الناجح يتوقف على الدخل الذي يدره العقار وقيمته مستقبلاً. وعليك أن تراجع الوثائق التالية لتعرف ما إذا كانت الأرقام في صالحك أم لا:

- بيان من البائع يتضمن العائد من العقار والنفقات خلال العامين الماضيين.
- إقرار ضريبة الدخل للبائع والمتعلق بالعقار عن العامين الماضيين.
- قائمة بالمستأجرين الحاليين وأسمائهم والوحدات التي يشغلونها وتاريخ تحرير كل عقد من عقود الإيجار ومبلغ الإيجار الحالي وتاريخ انتهاء كل عقد والضمانات المودعة وشروط تجديد كل عقد (إن وجدت).

وغالبًا ما يقدم البائعون بيانات غير صحيحة عن دخولهم ونفقاتهم. ولقد رأيت

بنفسي بيانات للبائعين تخلو من رسوم الإدارة الاسمية أو غيرها. والوسيلة المثلى للتنبؤ بالعائد والنفقات هي أن تستشير كلاً من المحامي العام والسمسار. ومن الأرجح أن تزيد الضرائب على العقار نظراً لأن سعر البيع يتجاوز ما دفعه البائع. وبالإضافة إلى ذلك فإن قسط التأمين يزيد أيضاً لأنه يتعين عليك أن تتحمل مبلغ تأمين أكبر. وينبغي وضع هذه العوامل في الحسبان عند تقدير نفقات التشغيل الخاصة بالعقار. إن إقرار ضريبة الدخل الذي يقدمه البائع لا يعكس للمالك الجديد الزيادة في كل من الضرائب وأقساط التأمين.

والآن وبعد أن عثرت على العقار المناسب وظلت تعمل بجد طوال ستة أشهر.. تبحث وتحلل وتنفق مبالغ كثيرة وتستنفد طاقة هائلة. لم يكن العثور على العقار المناسب أمراً هيناً نظراً لقلة عددها. فالآن أنت بصدد التفاوض بشأن الخطوة السادسة في استراتيجيتك الاستثمارية والتي تتمثل في شراء عقار بسعر يناسبك ويضمن لك استثماراً سليماً وآمناً.

وفي الفصل التالي "تحليل صفقة تتوافر فيها المعايير الستة" سترى بوضوح كيف أن المعايير الخمسة الأولى تضع حجر الأساس للتوصل إلى السعر المناسب والشروط الملائمة. وقد تندهش لمعدل العائد الذي يمكنك تحقيقه. وبعد أن تقرأ الفصل التالي ستستوعب بشكل أكبر لماذا تصنع ثروتك من خلال الشراء.

الخلاصة

تعتبر المعارف والمعلومات - وليس الرصيد النقدي - هي عصب الاستثمار في مجال العقارات. ولذلك فإن التقييم الناجح لسعر العقار يرتبط بحجم المعلومات التي يمكنك جمعها عن البائع والعقار أكثر مما ترتبط بقائمة أسعار العقارات.

وحتى تتفهم ذلك عليك بالنظر إلى قيمة العقار والتي تختلف عن سعره. إن

الكثير من مستثمري المستقبل يتراجعون عن إبرام صفقات ممتازة لاعتقادهم أن السعر عالٍ للغاية. إن اهتمامنا الأكبر يجب أن ينصب ليس على تكاليف العقار وإنما على نوع العائد الذي يمكن أن يحققه لك. إن العقار الذي يشبه المقايضة غير مُجدٍ إذا تعذر زيادة العائد المتوقع منه.

وبينما تتفاوض في السعر تظهر الكثير من العوامل على مسرح الأحداث. وعمومًا فالعقار الذي ظل مملوكًا لنفس الشخص لفترة طويلة يكون احتمال مضاعفة العائد منه أكبر.

وينبغي عليك أيضًا أن تضطلع بالدور المنوط بك وأن تضع ما يتراءى له من تقديرات بناء على ما تحصل عليه من معلومات وبيانات. إن الوثائق التي يقدمها البائع عن الدخل والنفقات ما هي إلا نقطة البداية وغالبًا ما تفتقد إلى الدقة. عليك أن تحسب بنفسك ما تتوقعه من دخل ونفقات لتحديد القيمة الحقيقية للعقار.

ومن ناحية أخرى فإن السعر الذي تستقر عليه قد يختلف أيضًا طبقًا لنوع التمويل المُتاح لك. إن فكرة تمويل البائع مثلاً تحمل مزايا كثيرة للمشتري، كما تحمل مزايا للبائع وقدتمثل صفقة يربح فيها جميع الأطراف.

إن استراتيجيك الاستثمارية والحسابات بعيدة النظر تمثل أهمية أكبر من ثمن العقار الذي يطلبه البائع. وليس من المهم تكلفة العقار ولكن المهم هو العائد الذي يوفره لك.

الفصل الحادي عشر

تحليل صفقة تتوافر فيها المعايير الستة

يمكنك أن تتحدث عن المعايير الستة ودورها في نجاحك كمستثمر، ولكن تطبيقها شيء مختلف تمامًا. إن دراسة حالة معينة في ظل تلك المعايير هي الوسيلة المثلى لفهم التناغم بين العناصر الستة والتناسق فيما بينها. وعلى النقيض مما قد يصوره لك البعض من إمكانية تحقيق الثراء السريع من خلال تجارة العقارات فإن المعايير الستة مصممة بعناية بحيث تعمل لصالحك. ودراسة الحالة تلك توضح لك الأسباب التي تكمُن وراء ضرورة تطبيق جميع هذه العناصر فلا يكفي أن نطبق أربعة أو خمسة فقط منها. ومن المؤكد أن بمقدورك أن تجمع أموالاً من صفقة ما لا تتوافر فيها كل تلك العناصر ولكن لن يتسنى لك الحصول على العائد الذي يمضي بك قُدمًا في طريق تحقيق الثروة. وهذا يعني أنك لن تنفتح للإمكانات الجديدة التي طالما حلمت بها.

وحتى تفهم كيفية تطبيق المعايير الستة فهمًا عميقًا - مع توافر جميع العناصر - ندرس قصة بيع مبنى "آدمز مانور".

آدمز مانور

أنشئ التجمع السكني "آدمز مانور" عام 1985 من قِبل شركة شهيرة معروفة بجودة إنشاءاتها وروعة تصميماتها. ويقع المبنى في المنطقة الجنوبية الشرقية للبلاد في ضاحية عريقة جميلة ويشغل مساحة قدرها 4 أكر وهو يتألف من أربعة مبان يضم كل

منها طابقين، وكل مبنى يشتمل على خمس شقق سكنية. وهناك أماكن انتظار للسيارات يبلغ عددها مائة وخمسة أماكن، ثمانون منها مخصصة للمستأجرين وخمسة وعشرون للزائرين. وهناك مساحة من الأرض تكفي لإنشاء عشر وحدات سكنية أخرى.

وتمثل الوحدات الأربعون بالتجمع السكني مساحات كبيرة ومنافذ كثيرة. وتتألف ست عشرة وحدة منها من غرفة نوم واحدة وكذلك حمام كامل ونصف حمام وتبلغ مساحة كل من الغرفة ودورة المياه 800 قدم مربع. والوحدات الست عشرة الأخرى تشتمل على غرفتي نوم وحمامين بمساحة 1100 قدم مربع والوحدات الثمانية الأخرى تتألف كل منها من ثلاث غرف نوم وحمامين بمساحة 1300 قدم مربع.

وإيجارات هذا التجمع السكني تقل عن مثيلاتها بالسوق. فالوحدات التي تضم غرفة نوم واحدة وحماماً ونصف تؤجر بـ 655 دولاراً أمريكياً شهرياً والوحدات التي تتألف من غرفتي نوم وحمامين تؤجر مقابل 880 دولاراً شهرياً، أما الوحدات ذات الغرف الثلاث والحمامين فتؤجر مقابل 1100 دولار شهرياً. وهذه الإيجارات تدر عائداً سنوياً قدره 400320 دولاراً أمريكياً. وتقدر الزيادة السنوية في الإيجارات بنسبة 3% أو 1200 دولار سنوياً تقريباً بينما تبلغ نسبة نفقات التشغيل 25% من إجمالي الدخل.

وقد قام مُلاك المباني - خلال السنوات الثلاث الماضية - بإنشاء أسطح جديدة للتجمع السكني بأكمله وطلاء الواجهات الخارجية واستبدال الأدوات القديمة بأخرى جديدة في كل مبنى.

وتبلغ المساحة الكلية للتجمع السكني 4500 قدم مربع بما في ذلك الردهات المشتركة. ومعظم المستأجرين يسكنونه منذ أكثر من عشر سنوات. ومعظمهم أيضاً من متوسطي العمر. وهم يتبعون نظام التجديد السنوي لعقود الإيجار دون أن يجدد

تلقائياً إلا أن الملاك يجددون العقود باستمرار كإجراء روتيني ضمن ما يقومون به من أعمال.

البائعون

ومُلاك العقار "چون وچين چونسون" في منتصف الستينيات من عمريهما. وكلاهما وُلد ونشأ في نفس المنطقة. وقد قاما بشراء التجمع السكني عام 1985 من الشركة المنشئة له مقابل 800000 دولار أمريكي بحيث يدفعان 400000 نقداً ويحصلان على قرض مصرفي قيمته 400000 دولار أمريكي اكتمل سداده في عام 1999. وكان "چون" يعمل كمهندس ميكانيكا بشركة كبرى بينما كانت "چين" تعمل رئيسة حسابات بإحدى شركات التأمين وقد أطلقا على المبنى هذا الاسم تيمناً باسم جدهما "آدم چيرد چونسون" والذي يشغل حالياً منصباً مرموقاً بالجامعة وهو متخصص في مجال العقارات والتمويل. وكان الدافع لبيع المباني هو رغبة البائعين في التقاعد.

لقد كانا يديران التجمع السكني إدارة ذاتية. وكانا يقومان بجميع أعمال الصيانة اللازمة في حين كانت "چين" تتولى الدفاتر والشئون المالية. وقد كانا يحصلان على عطلات قصيرة خلال ثلاثة وعشرين عاماً لأنهما لم يأمنا أن يتركا المباني في يد شخص آخر بينما هما غائبان. وبعد أن قاما ببيع العقارات كانت لديهما خطط عديدة، فقد عزما على شراء بيت في نفس المنطقة وكانا يطمحان في القيام بجولة حول العالم وقضاء وقت أطول مع أبنائهما وأحفادهما. وكانت "چين" تملك ترخيصاً بمزاولة الأعمال العقارية وكانت تخطط للعمل لبعض الوقت بشركة محلية، كما فكر "چون" في العمل لبعض الوقت أيضاً كمستشار لشركات هندسية مجاورة.

تسجيل العقار بقوائم البيع

أعطى الزوجان "چونسونز" حق البيع المطلق لـ "رولاند ريتشارد" وهو سمسار ناجح وشهير. وقد سجلا العقار بقوائم البيع نظير 4.4 مليون دولار أمريكي. وينص العقد

على سداد مقدم نقدي بنسبة 25% من الثمن، ويتولى الزوجان "چونسونز" سداد قرض قدره 75% من ثمن الشراء بنسبة فائدة 7% على أن تدفع الفائدة شهرياً، مع سداد أصل القرض بالكامل بعد خمس سنوات. وبمعنى آخر يمكن سداد القرض كاملاً بدون غرامة بعد ثلاث سنوات. وتبلغ عمولة السمسرة المتفق عليها 5% من ثمن الشراء على أن يُدفع نصف هذه العمولة لسمسار المشتري ونصفها الآخر لـ "رولاند" سمسار البائعين.

وقد كان للبائعين مبرر قوي لتولي مسؤولية سداد القرض الخاص بالمشتري. إن الأرباح الطائلة الناتجة عن بيع العقارات ستؤدي إلى زيادة الضريبة على أرباح رأس المال من ما يعادل 500000 دولار إلى 600000 دولار. وإذا كانت المباني قد بيعت بسداد إجمالي الثمن نقداً فإنه يتعين عليهم سداد مبلغ الضريبة كاملاً وقت البيع، ولكن نظراً لأن الزوجين "چونسونز" قد حصلا على 25% فقط من ثمن المباني وباقي الثمن على هيئة قرض فقد استطاعا تأجيل سداد معظم الضريبة على أرباح رأس المال حتى يتم سداد القرض بالكامل. ويمكنهم - أثناء الفترة الانتقالية - وضع مبلغ الضريبة (المستحقة عليهم إذا ما تم البيع نقداً) كحساب الفائدة.

وقد أمر الزوجان سمسارهما بعدم تسجيل العقارات ضمن سجلات البيع التي تصدرها هيئة القوائم ذات الخدمات المتعددة. وفي الواقع فلم يكونا يرغبان في الإعلان عن بيع الممتلكات بأي شكل من الأشكال. ولم يُسمح لـ "رولاند" سوى بأن يعرض الممتلكات بطريقة سرية بالاتصال بسماسرة آخرين قد يكون لديهم مشترون يرغبون في شراء مثل هذه الممتلكات. ولقد كان "رولاند" متحمساً للبيع واثقاً من إيجاد مشترٍ خلال فترةٍ وجيزة. وهو يعتبر "قائمة الأسعار كأموال في البنك" وهو المصطلح الذي اعتدت على استخدامه منذ سنوات عديدة عندما أعرض صفقات بيع عن طريق عددٍ من وكلاء البيع الذين يعملون لديَّ. وعندما نحصل على حق البيع المطلق لعقار ما يتميز

بكل المقومات المطلوبة نطلق عليه اسم "عقار MIB" أو "أموال في البنك". وهذه المقومات هي حجر الأساس للمعايير الستة الأساسية والتي تُعد الكتاب المقدس لاستثماراتي العقارية.

ويُعد مبنى "آدمز مانور" مثالاً حيًا على العقارات التي تتوافر فيها تلك المواصفات وذلك للأسباب التالية:

- **الموقع:** يقع مجمع "آدمز مانور" السكني في الموقع (أ) وهي منطقة عريقة ومرموقة ومتطورة، ولا يوجد بالمنطقة سوى القليل من التجمعات السكنية ولذلك فالطلب يفوق العرض إلى حدٍ كبير. وهذه المنطقة يسكنها أُناس من الطبقتين الوسطى والوسطى العليا في بيوت فارهة قريبة من وسائل المواصلات والمدارس رفيعة المستوى والمحال التجارية المختلفة. كما يوجد بالمنطقة عدد من المطاعم الفاخرة والأماكن الثقافية المتعددة.
- **جودة الإنشاء وكفاءة التصميم:** تم بناء التجمع السكني من قِبل إحدى الشركات الشهيرة المعروفة بجودة الإنشاء وكفاءة التصميم. إذن فالقائمون على البناء والأعمال الهندسية كانوا من المتخصصين البارعين في مجالهم ممن أدركوا أن الاتجاه يسير نحو توسيع مساحة الوحدات السكنية والتي تشتمل على دورات المياه وردهات للدخول وغسالات وأجهزة تجفيف ونوافذ بالمطابخ والحمامات لإنفاذ الضوء.
- **وضع المستأجرين:** هناك مزيج ممتاز من المستأجرين متوسطي السن وعدد قليل جداً من الكبار ومعظمهم دخل أطفاله مرحلة الصبا أو الشباب. ويستمتع هؤلاء المستأجرون بإقامتهم بالمنطقة بحيث يشكلون مجموعة متجانسة. ولم يغادر أي من السكان شقته منذ ثلاثة وعشرين عاماً. وهذا الوضع يُعد مثاليًا

لتحويل المجمع إلى ملكيات مشتركة مستقبلاً . (وسوف نناقش في الفصل الثالث عشر تحويل المباني السكنية الصغيرة إلى ملكيات مشتركة) .

- **زيادة العائد** : ثمة مجال لإنشاء عشر وحدات إضافية وهو ما يدر المزيد من الدخل كما أن هناك إمكانية لتحويل المجمع إلى ملكيات مشتركة كما ذكرنا . وقد استطاع الزوجان "جونسونز" - خلال فترة امتلاكهما للعقارات - إقامة علاقات صداقة مع جميع المستأجرين . ومنذ شرائهما للعقار كانت الزيادات الطفيفة في الإيجارات ناتجة عن التغير في **مؤشر أسعار الاستهلاك**. وتُجدد العقود سنويًا ولكن ليس تلقائيًا . والإيجارات تقل كثيراً عن معدلات السوق . وعلى الرغم من أن الزوجين كانا يدركان أنه كان باستطاعتهما زيادة الإيجارات لكنهما لم يشعرا أنهما على صواب في ذلك بسبب علاقتهما الودية مع السكان . ولقد كان معدل العائد الذي يحصلان عليه خلال سنوات تملكهما للعقار يفوق أحلامهما بكثير .

- **التمويل** : إن التمويل في هذه الصفقة يعكس أفضل أشكال التمويل . لقد كان الزوجان "جونسونز" على استعداد لتولي سداد القرض الأول بفائدة 7% سنويًا مع سداد الفائدة فقط شهريًا على أن يستحق أصل الدين بعد خمس سنوات . وهذا القرض يمكن أن يتولى البائع سداده شريطة أن يثق في المشتري ثقة تامة . وبالإضافة إلى ذلك يُسمح بسداد إجمالي القرض بعد مرور ثلاث سنوات **دون غرامة**. وهذا النوع من التمويل (تمويل البائع) يوفر للمشتري مبالغ كبيرة لعدم مطالبته بتكاليف الإقفال أو النقاط . ويمكن الحصول على قرض آخر من البنك بعد خمس سنوات وذلك لسداد القرض الخاص بالزوجين "جونسونز" . وعلى الرغم من ذلك فالمشتري يحق له التفاوض للحصول على تمويل ممتاز لأن البنك دائمًا ما يفرض نسبة عالية من الفائدة .

• **السعر :** إن سعر عقارات "آدمز مانورز" المسجل في القوائم (4.4 مليون دولار أمريكي) يُعد سعراً واقعيًا. ويبلغ معدل الأسعار في المنطقة الجنوبية الشرقية للبلاد - حيث يقع مجمع "آدمز مانور" السكني - 80000 دولار أمريكي للوحدة، إلا أن سعر الوحدات بالمجمع يفوق هذا المبلغ كثيراً. فالسعر المسجل بالقوائم هو 110000 دولار أمريكي على أساس أنه يتألف من أربعين وحدة. وبالطبع يقوم الشخص الذي ينوي شراءه بتحليل كل من الدخل والنفقات لتحديد قيمة العقار، ولكن من المؤكد أن مستثمراً ذكيًا سيغتنم مثل هذه الفرصة نظراً لسعره المعقول من ناحية ووجود ميزة تمويل البائع من ناحية أخرى. وفي الحقيقة فحتى إذا اشترط المالكان بيع المجمع نقداً فسيتبارى معظم المستثمرين للحصول عليه لأن من مصلحة البنوك أن تمنح قرضًا لتمويل مثل هذه الصفقة. وهناك القليل من الممتلكات الاستثمارية في السوق والتي يُراعى فيها المواصفات الستة بصفة مستمرة. ويُعد هذا المجمع مثالاً ممتازاً بالإضافة إلى إدارته الجديدة.

المشتري

قام "مارك ميلر" البالغ من العمر خمسة وأربعين عامًا بتأسيس شركة كمبيوتر واستمرفي مزاولة نشاطه على مدى عشر سنوات. وهو متزوج ولديه طفلان، ويمتلك "مارك" مبنى سكنيًا مكونًا من ست وحدات. وقد كان شقيق زوجته يعتني بالعقار ويقوم بتحصيل الإيجارات. ولقد تضاعفت قيمة العقار منذ أن اشتراه "مارك"، وهو ينوي الاحتفاظ بالمبنى لعامين آخرين ثم يبيعه.

ويمتلك "مارك" 200000 دولار نقداً يريد أن يستثمرها وظل يبحث طوال ستة أشهر عن مبنى سكني آخر ليشتريه. وقد شاهد مجمعًا سكنيًا يضم عشرين وحدة.

وقد ساعدته سمسارته "سارة سيلڤر" في معاينة الكثير من العقارات إلا أنه لم يبد - وهو أحد السماسرة الذين تعاونت معهم في صفقات سابقة - لديه القائمة المسجل بها مجمع "آدمز مانور".

ويُعد مجمع "آدمز مانور" حلم أي سمسار بأن يضمه إلى قوائمه ولكن الزوجين "جونسونز" لم يكونا يرغبان في بيعه، ولم يبدأ "رولاند" في الاتصال بسماسرة آخرين حين نظرت "سارة" على باله لعلمه بأن لديها مشتريًا يريد مبنى سكنيًا فاتصل بها متوقعًا أن تمهد الطريق لصفقة سريعة.

وقامت "سارة" بدورها بالاتصال بـ "مارك" وأخبرته بمعلومات عن مبنى "آدمز مانور" والتقيا وزودته بجميع التفاصيل المتعلقة بالعقار وانتابه الذهول قائلاً لها: "إن صفقة تتكلف 4.4 مليون دولار هي صفقة ضخمة بالنسبة لي.. كيف توقعت أن أُقدم على مشروع كهذا وليس معي سوى 200000 دولار؟ إنك تعرفين أنه أمر فوق طاقتي. إنني لا أعتقد أن من حقي أن أُلقي على العقار مجردة نظرة".

ولكن "سارة" التي تدرك جيداً أنها فرصة ذهبية بالنسبة لـ "مارك" أخذت تشرح له أنه ربما كانت هناك طريقة لإبرام هذه الصفقة. وقالت له: "إن المحامي العام الذي يعمل معي يطمح في صفقة عقارية ناجحة وقد يكون شريكًا لك في تلك الصفقة. دعنا نعاين المبنى، ونترك الأمور تجري في نصابها فلن نخسر شيئًا.

وحددت "سارة" موعداً مع "رولاند" السمسار ليلتقي بـ "مارك" ويريه العقار صباح اليوم التالي. أُعجب "مارك" بالمبنى إعجابًا شديداً قائلاً لـ "سارة": "إذا استطعت أن تجدي لي وسيلة لإبرام هذه الصفقة مقابل 200000 دولار فسأشتريه فوراً. واتصلت "سارة" بالمحامي "بين بيرك" وحددت موعداً بينه وبين "مارك" لمشاهدة العقار معًا.

تمهيد الطريق

في صباح اليوم التالي التقى كل من "سارة" و "مارك" و "بين" عند مبنى "آدمز مانور" وأعجب "بين" أيضًا بالعقار. وأوضحت "سارة" أن "مارك" لا يملك سيولة نقدية كافية لشراء المجمع السكني بمفرده، واقترحت على "بين" أن يكون شريكًا له في تلك الصفقة. وأضافت أنه لولا إصرار "مارك" على العثور على استثمار جيد ما فكرنا في النظر إلى مثل هذا المجمع.

وأشارت "سارة" إلى أن الصفقة تتطلب حوالي مليون دولار أمريكي نقداً وبذلك يتحمل كل منهما ما يقرُب من 500000 دولار حتى يكونا شريكين بنسبة 50% إلى 50%. وقالت لـ "بين": إن "مارك" في طريقه لأن يصبح مستثمراً ناجحًا في مجال العقارات وسوف يكون لديه شريك ممتاز ولكنه لا يملك سوى 200000 دولار. هلاّ أقرضته مبلغ 300000 دولار مقابل نصيبه في الصفقة بنسبة 50%" ؟

ووافق "بين" على ذلك ولكنه عبَّر عن رغبته في الاطلاع على بيان **صافي قيمة الأصول** الخاص بـ "مارك" وكذلك تاريخه المتعلق بسمعته وأمانته قبل أن يتخذ قراره النهائي. وأجاب "مارك" قائلاً: "أعتقد أنه من العدل أيضًا أن أحصل من "بين" على نفس المعلومات". وفي اليوم التالي تبادل الرجلان البيانات المالية الخاصة بكل منهما ورضي كلاهما عما قرأه وعرفه.

ووافق "بين" على أن يمنح "مارك" القرض بفائدة قدرها 6% يكتمل سدادها مع أصل القرض (300000 دولار) بعد خمس سنوات. وما لبث أن نشأت بينهما علاقة وثيقة وشعرا أن بإمكانهما أن يكونّا شركة تضامن ناجحة، ثم تقابلا بعد ذلك للتنسيق فيما بينهما من أجل الحصول على الصفقة.

استراتيجية المشتري

اقتنع كل من "مارك" و "بين" بأن مجمع "آدمز مانور" السكني تتوافر فيه خمسة شروط من المعايير الستة. كما فطنا إلى أنهما إذا تأخرا حتى يحصلان على عرض موقع من البائع فسينقض على الصفقة مشترٍ آخر.

وقد كان سعر العقار بالقوائم 4.4 مليون دولار أمريكي. وقد أخطر "رولاند" كلا الرجلين ببيان عن الدخل والنفقات خلال العام الماضي. وبناء على الأرقام التي حددها الزوجان "جونسونز" والفائدة المركبة بنسبة 7.25% (وهي النسبة السائدة في تلك المنطقة لهذا المستوى من العقارات) فإن قيمة العقار تبلغ 4262069 دولارًا أمريكيًا (انظر الجدول 11 - 1).

الجدول 11 - 1 التثمين بناءً على الدخل والنفقات بمجمع "آدمز مانور" السكني

الدخل / النفقات	القيمة	
الدخل من الإيجارات	400000	دولار أمريكي
الزيادة في مؤشر أسعار المستهلك 3%	12000	دولار أمريكي
الدخل الإيجاري	412000	دولار أمريكي
نفقات التشغيل (25%)	103000	دولار أمريكي
صافي دخل التشغيل	309000	دولار أمريكي
القيمة بناءً على فائدة مركبة بنسبة 7.25%	**4262069**	**دولارًا أمريكيًا**

وحيث إن الإيجارات تقل كثيراً عن مثيلتها بالسوق فقد عزم كل من "مارك" و "بين" على زيادة الإيجارات بنسبة 10% سنويًا خلال السنوات الخمس الأولى من امتلاكهما للعقارات، هذا بالإضافة إلى الزيادة السنوية في الإيجارات (بناءً على مؤشر أسعار المستهلك) والتي يتوقعان أن تبلغ حوالي 3%.

ويوضح البيان المالي للزوجين البائعين أن نفقات التشغيل تبلغ 25% من دخل الإيجارات.

إن كلاً من "مارك" و "بين" يعلمان أن هذه النفقات ستزيد نتيجة لزيادة الضرائب العقارية ورسوم التأمين كنتيجة للبيع. لقد كان الزوجان "جونسونز" يديران العقارات إدارة ذاتية بدون أجر. وقام كل من "مارك" و "بين" بتقدير ما يتحملونه من رسوم إدارة بنسبة 3%من الدخل الإيجاري. ولذلك فقد وضعا تقديراً لنفقات التشغيل للمبنى الجديد تحت إدارتهما بنسبة 35% من الدخل الإيجاري. وبناءً على هذه الحسابات قررا أن قيمة المباني تُقدر بـ 4052414 دولاراً أمريكياً (انظر الجدول 11 - 2).

الجدول 11 - 2 التثمين بناءً على الدخل والنفقات المتوقعة خلال العام الأول لـ "مارك" و "بين" :

الدخل / النفقات	القيمة	
الدخل الإيجاري	400000	دولار أمريكي
الزيادة في مؤشر أسعار المستهلك (3%)	12000	دولار أمريكي
الزيادة في الإيجارات (10%)	40000	دولار أمريكي
الدخل الإيجاري المعدل	452000	دولار أمريكي
نفقات التشغيل (35%)	158200	دولار أمريكي
صافي دخل التشغيل	293800	دولار أمريكي
قيمة العقارات بناءً على فائدة مركبة	**4052414**	**دولاراً أمريكياً**
4052414 **دولاراً أمريكياً بنسبة** 7.25%		

وبعد عدة مناقشات اتفق كلا الشريكين على عرض معقول للعقار بمبلغ 40 مليون دولار أمريكي. ولكن قبل اتخاذ أي إجراء في هذا الشأن كانا يرغبان في حساب الأرقام الخاصة بالدخل ونفقات التشغيل وأقساط القرض العقاري حتى يتمكنا من تحديد حجم التدفق النقدي المتوقع خلال السنوات الخمس الأولى. (انظر الجدول 11 - 3). وبعد مراجعة هذه الأرقام قرر كل من "مارك" و "بين" المُضي قُدمًا بالسعر المعروض (4 ملايين دولار أمريكي) وكانت قيمة العقار المتوقعة بعد خمس سنوات 6575513 مليون دولار أمريكي بناءً على معدل الفائدة المركبة (8.5%). (انظر الجدول 11 - 4).

الجدول 11 - 3 حجم التدفق النقدي المتوقع خلال السنة الأولى (سعر البيع المعروض 400000 دولار أمريكي)

افتراضات

- الشروط : 25% نقدًا - 75% قرضًا - 7% فائدة تُسدد خلال خمس سنوات يستحق القرض بالكامل بعد خمس سنوات.
- إيجار العام الماضي : 400000 دولار أمريكي
- الزيادة السنوية في الإيجارات : زيادة بنسبة 3% في مؤشر أسعار المستهلك وزيادة إيجارية بنسبة 10% سنويًا خلال السنوات الخمس الأولى.
- نفقات التشغيل : 35% من الدخل الإيجاري المعدل خلال السنة الأولى وزيادة 3% سنويًا فيما بعد.

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
الدخل الإيجاري	400000 دولار	452000 دولار	510760 دولاراً	577159 دولاراً	652189 دولاراً
زيادة 3% سعر المستهلك	12000 دولار	13560 دولاراً	15323 دولاراً	17315 دولاراً	19566 دولاراً
زيادة 10% في الإيجار	40000 دولار	45200 دولار	51076 دولاراً	57716 دولاراً	65219 دولاراً
الدخل الإيجاري المعدل	452000 دولار	510760 دولاراً	577159 دولاراً	652189 دولاراً	736974 دولاراً
نفقات التشغيل	158200 دولار	162946 دولاراً	167834 دولاراً	172869 دولاراً	178055 دولاراً
صافي دخل التشغيل	293800 دولار	347814 دولاراً	409324 دولاراً	479320 دولاراً	558919 دولاراً
خدمة الدين	210000 دولار	210000 دولار	210000 دولار	210000 دولار	210000 دولار
التدفق النقدي	83800 دولار	137814 دولاراً	199324 دولاراً	269320 دولاراً	348919 دولاراً
الاستثمار النقدي	1000000 دولار	1000000 دولار	1000000 دولار	1000000 دولار	1000000 دولار
ناتج قسمة التدفق النقدي على الاستثمار النقدي	% 8.38 دولار	% 13.78 دولار	% 19.93 دولار	% 26.93 دولار	% 34.89 دولار

الجدول 11 - 4 قيمة العقارات بعد خمس سنوات

القيمة المتوقعة	بعد خمس سنوات
صافي دخل التشغيل	558919 دولارًا أمريكيًا
التثمين بناءً على فائدة مركبة بنسبة 8.5 %	6575513 دولارًا أمريكيًا

ملحوظة: لا يستطيع أحد أن يتنبأ بنسبة الفائدة المركبة بعد خمس سنوات. ولذا فإن نسبة 8.5% هي مجرد توقع.

قرض الرهن العقاري الذي يتحمله الزوجان "چونسونز" يستحق كاملاً بعد انتهاء خمس سنوات، إلا أن "مارك" و "بين" يتوقعان الحصول على قرض من البنك قبل تاريخ السداد بستة أشهر. ويتوقعان أن يكون مبلغ القرض 80% من قيمة العقار عندئذٍ (بعد خمس سنوات)، أو قرض بالمعادلة الآتية:

5260410 دولارات (6575513 دولارًا × 80% = 5260410 دولارات. وهما يتوقعان أن يتم استهلاك القرض على مدى خمسة وعشرين عامًا بنسبة 8% خلال السنوات الخمس الأولى و 9% خلال السنوات الخمس التالية. كما تشير تقديراتهما إلى أن التكلفة ستكون نقطة واحدة بالإضافة إلى تكاليف الإقفال البنكية ورسوم المحامي بهم وهو ما قدّروه بـ 125000 دولار. وهما يخططان للتفاوض على قرض بدون غرامة للسداد المبكر شريطة أن يتخلى البنك عن حق في الوحدات الفردية (بمجرد بيعها) إذا تم تحويلها إلى ملكيات مشتركة مستقبلاً. وفي ظل القرض البنكي 5260410 دولارات يتمكن "مارك" و "بين" من سداد قرض "چونسونز" بالكامل مع احتفاظ كل منهما بمبلغ من المال.

صفقة مضمونة

والآن فقد قرر كل من "مارك" و "بين" شراء العقارات بمبلغ 4 ملايين دولار أمريكي على أن يدفعا 25% من الثمن نقدًا وذلك طبقًا لحجم التدفق النقدي المتوقع لديهما من خلال

المبنى الجديد. ويعتمد العرض على تحمُل الزوجين "چونسونز" سداد 75% من القرض العقاري بفائدة نسبتها 7% تستحق شهريًا فقط على أن يسدد أصل القرض بالكامل والفائدة المحملة عليه بعد خمس سنوات ويمكن دفع إجمالي القرض دون غرامة بعد ثلاث سنوات. وهما يدركان أن الثمن (4 مليون دولار) يقل عن السعر المسجل بالقوائم بمبلغ 400000 دولار. ومع ذلك فهما يعتقدان أنه عرض معقول بناءً على حساباتهم وتقديراتهما الخاصة بالدخل المتوقع والنفقات المتنبأ بها.

وباعتبارهما خبراء في مجال الاستثمار فإن "مارك" و "بين" يعرفان أن القليلين من الملاك يقبلون الثمن الذي عرضاه كما أن هناك القليل من المشترين الذين يحصلون على مثل هذه الممتلكات بالسعر الذي عرضاه أيضًا. فكل بائع يحتفظ لديه بحد أدنى للسعر الذي يمكن أن يوافق عليه في مقابل الممتلكات، وكذلك المشتري يحتفظ لنفسه بحد أقصى يمكن أن يدفعه كمقابل للعقار. وبين هذا وذاك ينتهي كلاهما إلى الاتفاق على سعر البيع النهائي. ونادراً ما أرى صفقات تخلوا من المفاوضات بين البائع والمشتري حتى يتم الاتفاق على السعر النهائي.

ومن الشائع أن نجد عروضًا مضادة في أي صفقة. وعلى الرغم من أن كلاً من البائع والمشتري يحتفظان في ذهنيهما بالأرقام النهائية للصفقات محل التفاوض فإنهما - في كثير من الأحيان - قد يتجاوزان تلك الحدود التي اشترطاها مسبقًا. ولقد اضطررت بالفعل - خلال رحلتي في مجال الاستثمار العقاري - إلى أن أدفع أكثر مما كنت مخططًا له كحد أقصى. وهذا يرجع إلى ندرة العقارات المعروضة للبيع والتي يتوافر فيها المعايير الستة. فإذا لم تهُب لعقد الصفقة فسيقتنصها منك مشترٍ آخر.

وفي حالة مجمع "آدمز مانور" أصر كل من "مارك" و "بين" على عرضهما ثم اتصلا بـ "سارة" لإخبارها بأنهما ينويان الاستعانة بخدمات المحامي "ستيڤن سامسون" والذي قام بتحرير عقد بيع وشراء بالشروط التالية:

سعر الشراء : 4 ملايين دولار أمريكي .

الشروط : سداد مقدم ثمن بنسبة 25% من الإجمالي ويستحق باقي الثمن (75%) بعد خمس سنوات . ويبلغ سعر الفائدة 7% تُدفع بصفة شهرية وحدها . ويمكن سداد القرض قبل موعد استحقاقه بدون غرامة بعد مرور ثلاث سنوات .

المقدم : يُدفع مقدم بنسبة 5% من إجمالي الثمن (200000 دولار) عند توقيع العقد ، كما يُدفع مبلغ إضافي بنسبة 5% أيضًا (200000 دولار) خلال ثلاثة أيام من انتهاء المهلة اللازمة لمعاينة المبنى من قبل المشتري .

المسئول عن التنفيذ : "ستيفن سامسون" محامي عام .

الفائدة المحملة : تحفظ مبالغ مقدم الثمن في حساب محمل بالفائدة على أن يتحمل الفائدة بأكملها كل من "مارك" و "بين" وقت الإقفال .

المهلة : يحصل كل "مارك" و "بين" على مهلة تمتد إلى ثلاثين يومًا - اعتبارًا من تاريخ قبول العقد من قبل البائع - يراجعان فيها جميع البيانات المتعلقة بالعقارات وكذلك إجراء المعاينة المادية لمكونات المبنى المختلفة بما في ذلك تقرير عن الظروف البيئية المحيطة به . وإذا وجد كل من "مارك" و "بين" - خلال المهلة - أية عيوب أو مساوئ بالعقار وفقًا لرأيهما الشخصي فعليهما إخطار المالكين كتابةً بذلك وعندئذٍ يُلغى العقد ، ويستردان مبلغ مقدم الثمن الذي دفعاه . وفيما عدا ذلك يكون العقد ساريًا وتقفل الصفقة طبقًا للشروط والأوضاع المنصوص عليها في العقد .

السماسرة : السماسرة في هذه الصفقة هما "رولاند ريتشارد" و "سارة سيلفر" واللذان سيحصلان على إجمالي عمولة سمسرة بنسبة 5% من ثمن الشراء على أن تُقسم بينهما .

تاريخ الإقفال : يتم الإقفال خلال ستين يوماً بعد انتهاء المهلة .

توقيع العقد : ينُص العقد على أن يكون لكل من "مارك" و "بين" حق التوقيع على العقد من خلال الشركة التي سيكوّنانها وهي شركة ذات مسئولية محدودة . وهذه الشركة تحرر أعضاءها (الشركاء) من أي مسؤولية إلا أنها تتيح لهم إدراج كل من الدخل والنفقات ضمن إقرارات ضريبة الدخل الشخصية . وحيث إن قانون تلك الشركات ساري المفعول فقد حصلت على ملكية جميع العقارات التي اشتريتها باسم الشركة . وكنت أنشئ شركة جديدة في كل مرة أقوم فيها بإقفال صفقة .

لقاء السماسرة بالبائعين :

يجب على السماسرة - في المفاوضات التي يجرونها بين البائع والمشتري - أن يلتزموا بالأمانة والإخلاص والنزاهة إلى أبعد الحدود . إن العلاقة الطيبة تُعد أمراً أساسيًا ، فالسمسار لا يحق له أن يتحدث بطريقة غير لائقة أو بأسلوب قد يُسبب ضيقًا لأي من طرفي الصفقة بأي حالٍ من الأحوال . قامت "سارة" و "رولاند" بترتيب موعد مع مالكي العقار وقدما العرض ونسخة من الشيك بمبلغ المقدم (200000 دولار أمريكي) . إنك كمستثمر عليك أن ترفق شيكًا بمقدم الثمن مع التعاقد وذلك لكسب ثقة البائع . وبعض المستثمرين يعرض مبلغًا كبيراً كمقدم لثمن العقار (كتسهيل لإجراءات الصفقة) . وإذا لم تنجح صفقة "آدمز مانور" يحق لكل من "مارك" و "بين" أن يستردا مقدم الثمن (200000 دولار) ولذا فإن دفع مقدم الثمن لا يُعد مخاطرة بأي حال من الأحوال .

وقد كان رد فعل الزوجين تجاه العرض سلبيًا في بادئ الأمر حيث قالا للسمسار "إن هذا العرض يقل بمبلغ 400000 دولار عما طلبناه ! إنهم يضيعون وقتهم . عليهم أن

يعرفوا أننا نمتلك مجمعًا رائعًا قلما يتواجد مثله في المدينة". اتفق "رولاند" معهما قائلاً: "إنه مجمع من نوع خاص ولا جدال عليه هذا بالإضافة إلى الطريقة الممتازة التي كنتما تديرانه بها على مدى السنوات العشرين الماضية.

نجح "رولاند" في إقامة علاقة طيبة بينه وبين البائعين فقد أظهر لهما أمانته وإخلاصه. أضاف قائلاً: "إنني أمثلكما باعتباري سمساركما وأقدر ثقتكما في ومنحي حق البيع المطلق للعقارات. وأرجوكم أن تعرفوا أن مهنتي كسمسار تُحتم عليَّ أن أقدم لكما أي عرض يطرحه المشترون وذلك طبقًا للرخصة التي يمنحها لي القانون. لقد أخبرت "سارة" بالفعل أن هذا العرض أقل بكثير مما ينبغي ولا أعتقد أن ثمة فرصة لقبوله".

إلا أن "سارة" انبرت مدافعةً عن المشترين قائلة: "مع احترامي الشديد للزوجين "جونسونز" فإن كلاً من "مارك" و "بين" معجبان بالمبنى ويرغبان في الحصول عليه بمبلغ معقول وإنهاء الصفقة بناءً على ذلك". وقالت "سارة" لمالكي العقار إن "مارك" و "بين" قدما عرضًا يقل بدرجة معقولة عن السعر المحتمل في القوائم وذلك للأسباب الآتية:

- إن الضرائب العقارية على هذه الممتلكات ستزيد بالتناسب مع قيمة العقار التي يحددها المُثمن والتي تقترب من سعر الشراء الذي اقترحه كل من "مارك" و "بين".
- إن تكلفة التأمين على العقار ستزيد أيضًا لتعكس الزيادة في ثمن العقار ويجب على المشترين سداد أقساط التأمين بانتظام لتغطية مبلغ القرض ليس لحماية البائعين باعتبارهما حاملين للقرض فحسب وإنما أيضًا لزيادة قيمة التأمين على العقار.
- وعلى عكس الزوجين "جونسونز" اللذين كانا يعتمدان على نفسيهما في إدارة

العقار دون أن يقوما بتحصيل رسوم للإدارة فإن "مارك" و "بين" سيقومان بتأجير شركة متخصصة في الإدارة للإشراف على الممتلكات. وتُقدر رسوم الإدارة هذه بما لا يقل عن 3% من إجمالي الدخل الإيجاري.

وأوضحت "سارة" أيضًا أن نفقات التشغيل اللازمة لإدارة المبنى في عهد "مارك" و "بين" سوف تكون 35% من إجمالي الدخل ولي 25% وهي النسبة التي حددها الزوجان في بيانهما.

وعلى الرغم من كل هذا رفض الزوجان العرض، ولكن "رولاند" حثهما على التفكير في إجراء عرض مقابل قائلاً أن تكاليف التشغيل ستفوق كثيرًا ما هي عليه في ظل ملكيتهما له. طلب الزوجان من "رولاند" السعر الذي يحتفظ به في ذهنه.

اتجه "رولاند" إلى "سارة" قائلاً: "إن المشترين هم عملاؤك. أعطني فكرة عن الحد الأقصى الذي يمكن أن يكون ثمنًا للعقار في نظرهما". أجابت "سارة": "حقيقة لا أعرف ولكن إذا قام المالكان بإجراء عرض مقابل ووقعا العقد ووافقا مبدئيًّا على خفض السعر فسأبذل قصارى جهدي لإقناع "مارك" و "بين" بالعرض. قال "رولاند" لـ "سارة" أنه بحاجة لمناقشة الأمر معهما على انفراد. وقال "رولاند" للبائعين: "لقد التقيت بالمشترين وأعرف أنهما على استعداد للتصرف السريع. كما اطلعت على بيانتهما المالية وكلاهما يملك صافي دخل جيد كما أن سمعتهما ممتازة. ولذلك يجب ألا تقلقا بشأن قدرتهما على سداد أقساط القرض وإدارة العقارات على أعلى مستوى". وقد نصح "رولاند" الزوجان بتوقيع العقد وخفض السعر إلى 4.2 مليون دولار ومنح المشترين مهلة حتى الخامسة من بعد ظهر اليوم التالي للموافقة.

أجاب الزوجان قائلين: "لقد سألناك عن رأيك في ثمن العقار حين سجلناه في القوائم.. لقد كنت أنت يا "رولاند" الذي اقترحت هذا السعر (4.4 مليون دولار) ومع

ذلك رأينا أنه سعر منخفض إلا أننا وافقنا عليه على مضض". وعندئذ استأذن الزوجان لمناقشة الأمر سوياً. وعندما عادا أخبرا "رولاند" أنهما لن يوافقا على أربعة ملايين دولار كثمن للعقارات. وأن أقل سعر يمكن أن يوافقا عليه هو 4250000 دولار أمريكي. وقاما بتوقيع العقد بناء على السعر الجديد 4250000 دولار على أمل أن يوافق كل من "مارك" و "بين" على هذا العرض المقابل بعد ظهر اليوم التالي.

وتشير التجارب التي مررت بها إلى أن البائعيْن عندما يُقسمان على عدم تنزيل بنسٍ واحد من السعر فإنهم - في معظم الأحوال - يخفضون مبالغ كبيرة من السعر الذي حددوه. وبالإضافة إلى ذلك فعندما يعلن المشترون عن أنهم لن يدفعوا بنساً زيادة عن السعر المقترح فعادةً ما يدفعون مبالغ كبيرة تفوق ما حددوه بكثير وفي حالة مبنى "آدمز مانور" قد يكون البائعان على غير استعداد لخفض المبلغ بأي حال من الأحوال. وإذا كان المشتريان قد قررا مواصلة المفاوضات عن طريق عرض مقابل آخر فإن هذا كان سيؤدي إلى إثارة البائعيْن ورفضهما النهائي للصفقة.

أخذ كل من "رولاند" و "سارة" في التسابق نحو مقابلة "مارك" و "بين" وعرض العقد الذي وقعه البائعان الذي يعكس عرضهما المقابل. قالت "سارة": "أنت تعلم يا "مارك" أننا بحثنا كثيراً طوال ستة أشهر عن صفقة جيدة ولم ننته إلى شيء.. أما الآن فقد وجدنا صفقة عقارية تتوافر فيها المعايير الستة الكبرى، وأعتقد أنكما ستبحثان أمر إنجاز هذه الصفقة بزيادة السعر قليلاً فالفارق ليس كبيراً وأنتما تشتريان مجمعاً سكنياً رائعاً. أدرك كل من "مارك" و "بين" أن إجراء عرض مقابل آخر قد يكون عديم الجدوى وعبرا عن رغبتهما في إجراء بعض الحسابات بناءً على السعر الجديد (4250000 دولار) قبل أن يوافقا عليه. وذكرتهما "سارة" بضرورة أن يتخذا قرارهما سريعاً ويبلغاها به في موعد أقصاه الخامسة من مساء اليوم التالي "ولا نريد أن ننتظر للحظة الأخيرة".

عاد كل من "مارك" و "بين" إلى مكتب الأخير وقاموا بإجراء الحسابات اللازمة والتوقعات الخاصة بالتدفق النقدي خلال السنوات الخمس الأولى. وتوصلوا إلى أنه في نهاية السنة الأولى سيبلغ حجم التدفق النقدي 70675 دولارًا، وبعد خمس سنوات سيبلغ 335794 دولاراً. ويكون ناتج قسمة التدفق النقدي على مبلغ الاستثمار النقدي 31.6% في السنة الخامسة (انظر الجدول 11 - 5). وعلاوة على ذلك فإنه بناءً على صافي دخل التشغيل الذي يبلغ 558919 دولارًا في نهاية السنوات الخمس الأولى، والفائدة المركبة التي تبلغ نسبتها 8.5% فقد قدرا قيمة العقار بـ 6575513 دولاراً أمريكيًا ومن ثَم وجدا أن باستطاعتهما الحصول على قرض من البنك بنسبة 80% والذي يصل إلى 5260410 دولارات أمريكية.

الجدول 11 - 5 حجم التدفق النقدي الذي خطط له كل من "مارك" و "بين" خلال خمس سنوات (السعر المعروض 4250000 دولار).

افتراضات:

- السعر المعروض: 4250000 دولار أمريكي.
- الشروط : دفع مقدم 25% نقداً والحصول على قرض بنسبة 75% يتولى سداد البائع بفائدة 7% تستحق بالكامل خلال خمس سنوات.
- إيجار السنة السابقة : 400000 دولار أمريكي.
- الزيادة السنوية في الإيجارات : زيادة بنسبة 3% في مؤشر أسعار المستهلك وزيادة 10% للإيجارات سنويًا على مدى خمس سنوات.
- نفقات التشغيل : 35% من دخل الإيجارات خلال السنة الأولى بزيادة 3% سنوياً فيما بعد.

ويمكنهما - عن طريق عائدات القرض - أن يدفعا تكاليف الإقفال والتي تبلغ

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
الدخل الإيجاري	400000 دولار	452000 دولار	510760 دولاراً	577159 دولاراً	652189 دولاراً
الزيادة في مؤشر أسعار الاستهلاك (3%)	12000 دولار	13560 دولاراً	15323 دولاراً	17315 دولاراً	19566 دولاراً
زيادة الإيجارات (10%)	40000 دولار	45200 دولاراً	51076 دولاراً	57716 دولاراً	65219 دولاراً
الدخل الإيجاري المعدل	452000 دولار	510760 دولاراً	577159 دولاراً	652189 دولاراً	736974 دولاراً
نفقات التشغيل	158200 دولار	162946 دولاراً	167834 دولاراً	172869 دولاراً	178055 دولاراً
صافي دخل التشغيل	293800 دولار	347814 دولاراً	409324 دولاراً	479320 دولاراً	558919 دولاراً
خدمة الدين	223125 دولاراً	223125 دولاراً	223125 دولاراً	223125 دولاراً	223125 دولاراً
التدفق النقدي	70675 دولاراً	124689 دولاراً	186199 دولاراً	256195 دولاراً	335794 دولاراً
الاستثمار النقدي	1062500 دولار	1062500 دولار	1062500 دولار	1062500 دولار	1062500 دولار
ناتج قسمة التدفق النقدي على الاستثمار النقدي	% 6.65	% 11.74	% 17.52	% 24.11	% 31.60

125000 دولار وكذلك القرض الخاص بـ "جونسونز" والذي يبلغ 3187500 دولار وتعويض مبلغ الاستثمار المبدئي والذي يبلغ 1062500 دولار وبالإضافة إلى ذلك يتبقى لديهما مبلغ 885410 دولارات معفية من الضريبة. (انظر الجدول 11 - 6).

الجدول 11 - 6 إجمالي العائدات النقدية المتوقعة لدى "مارك" و"بين" بعد الحصول على قرض ثان بعد خمس سنوات

	السنة الخامسة	
التثمين بناءً على فائدة مركبة بنسبة 8.5%	6575513	دولارًا أمريكيًا
القرض البنكي (80% من سعر الشراء)	5260410	دولارات أمريكية
تكاليف الإقفال	125000	دولار أمريكي
باقي مبلغ القرض الخاص بـ "جونسونز"	3187500	دولار أمريكي
صافي عائدات القرض	1947910	دولارات أمريكية
العائد على الاستثمار النقدي المبدئي	1062500	دولار أمريكي
إجمالي العائدات النقدية	885410	**دولارات أمريكية**

وبعد التوصل إلى هذه النتائج اقتنع كل من "مارك" و "بين" بإتمام الصفقة بمبلغ 4250000 دولار. وقال "بين": "أعتقد أن علينا أن نتسم ببعض المرونة ولا ندع تلك الصفقة تضيع من بين أيدينا بسبب 250000 دولار. إن من المستحيل حقًا أن نعثر على فرصة كهذه حاليًا لا سيما أنها تتميز بجميع المواصفات المطلوبة.. ولكن لماذا لا نحاول أن نُجري بعض التغيير بأن نحصل على القرض بنسبة فائدة 6% خلال العامين الأولين و 7% خلال السنوات الثلاث الأخيرة"؟

وبينما "مارك" يفكر فيما قاله رفيقه ذكَّره بأنه بالإضافة إلى زيادة دخل الإيجارات، فهناك أيضًا فرصة بناء عشر وحدات إضافية. وقال لـ "بين": "وهذا يُعد من المزايا الهامة للصفقة.. إنها صفقة ممتازة.. لقد ظللت أبحث على مدى ستة أشهر عن

عقار مناسب دون جدوى. إن عقار "آدمز مانور" يفوق كل ما شاهدناه. علينا ألا نكثر من الجدال وألا نراوغ فيما يتعلق بسعر الفائدة حتى لا نسبب ضيقًا للزوجين "جونسونز" فيرفضان إتمام الصفقة".

وافق "بين"، وفي اليوم التالي اتصل "مارك" بـ"سارة" قائلاً لها إنهما موافقان على إتمام الصفقة مقابل 4250000 دولار أمريكي. والتقى المشتريان في مكتب "سارة" ووقّعا بالأحرف الأولى على العقد المعدّل. وعندئذٍ اتصلت "سارة" بـ"رولاند" حاملة له الأخبار السارة. وبعد ذلك سلمت له العقد الموقع وأخذه بدوره إلى مالكي العقار.

أخبر "رولاند" الزوجين بنجاح محاولاتهما هو و"سارة" قائلاً: "لقد نجحنا في إقناع المشترين بقبول العرض الجديد. لقد حصلنا على الصفقة، ويمكنكما الآن أن تخططا للقيام برحلة حول العالم" وعلى الرغم من أن الزوجين كانا يطمحان في الحصول على مبلغ أكبر إلا أنهما كانا سعيدين بالصفقة.

وبدأت مهلة المعاينة في اليوم التالي. وخلال الثلاثين يومًا التالية تأكد كل من "مارك" و"بين" أن مجمع "آدمز مانور" يمثل مشروعًا استثماريًا ممتازًا بالإضافة إلى أن قبول بياناته المالية سليمة. وبعد انتهاء المهلة قاما بتسديد باقي المبلغ وأقفلت الصفقة بعد ستين يومًا. وحصل كل من "بين" و"مارك" على سند الملكية للشركة ذات المسئولية المحدودة التي أنشآها. لقد اعتبرا أن تلك الصفقة تمثل استثمارًا طويل الأجل ومن الصعب الحصول عليه وأنه يضمن لهما ثروة في المستقبل كما حقق للزوجين "جونسونز".

بعد خمس سنوات

قام كل "مارك" و"بين" بطلب قرض ثان باسم الشركة بمبلغ 5260410 دولارات أمريكية، ودفعا تكاليف الإقفال التي تُقدر بـ125000دولار وانتهيا من سداد القرض

الأول الذي تولاه الزوجان "چونسونز" بمبلغ 3187500دولار أمريكي وتبقى لهما مبلغ 1947910 دولارات وهو ما كان كافيًا لتعويض مبلغ الاستثمار النقدي البالغ 1062500 ، وتبقى لهما 885410 دولارات أمريكية وهذا المبلغ معفي من الضريبة لأنهما ما زالا يمتلكان العقار ولم يبيعاه مرة أخرى بعد .

وبالنسبة لـ "مارك ميلر" فقد تحسن وضعه المالي تحسنًا كبيرًا خلال السنوات الخمس الأولى . وكما رأينا في الجدول 6 - 11 فبعد سداد رسوم الإقفال وقرض "چونسونز" تبقى لدى شركتهما مبلغ 1947910 دولارات ليوزع بالتساوي بين "مارك" و "بين" على أن يحصل كل منهما على973955 دولارًا . وعلى الرغم من ذلك فهما لم يدفعا نفس المبلغ في الاستثمار حيث إن "مارك" مدين لـ "بين" بمبلغ 331250 دولارًا أمريكيًا (وقد كان في الأصل 300000 دولار، وهذه الزيادة تعزي لتعديل سعر البيع النهائي) بالإضافة إلى مبلغ الفائدة المحملة بنسبة 6% أو 443288 دولارًا . وبعد أن سدد "مارك" ما عليه تبقى لديه مبلغ 530667 دولارًا كصافي دخل عائدات (بما في ذلك مبلغ الاستثمار المبدئي 200000 دولار أمريكي) بالإضافة إلى التدفق النقدي من الإيجارات على مدى خمس سنوات والذي يُقدر بـ 486776 دولارًا أمريكيًا .

وقد حصل "مارك" على أكثر من مليون دولار أمريكي أو على وجه التحديد 1017443 دولارًا كإجمالي نقدي . وبلغت قيمة العقار في السوق 6575513 دولار أمريكي مطروحًا منه القرض البالغ 5260410 دولارات يُساوي نصيبًا إجماليًا قدره 1315103 دولارًا . ويبلغ نصيب "مارك" (50%) 657551 دولارًا . وبالتالي فإن الإجمالي النقدي الذي حصل عليه "مارك" بالإضافة إلى حصته يُساوي 1674994 دولارًا (انظر الجدولين 7 - 11 و 8 - 11) .

وما يدعو إلى الدهشة هو أن "مارك" الآن حقق ثروة طائلة بسبب التزامه بالمعايير الستة الأساسية في ظل الحكمة القائلة بأنك تصنع ثروتك بالشراء !

الجدول 11 - 7 التدفق النقدي وناتج قسمة التدفق النقدي على الاستثمار النقدي خلال السنوات الخمس الأولى بالنسبة لـ "مارك ميلر".

افتراضات

– الاستثمار النقدي المبدئي : 200000 دولار أمريكي.

– القرض الذي حصل عليه من "بين" : 331250 دولارًا بفائدة 6% تسدد بالكامل بعد خمس سنوات.

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
نصيب مارك (50% من التدفق النقدي)	35338 دولارًا	62345 دولارًا	93100 دولار	12898 دولارًا	167897 دولارًا
الاستثمار النقدي المبدئي	200000 دولار	200000 دولار	200000 دولار	200000 دولار	200000 دولار
ناتج قسمة التدفق النقدي على الاستثمار النقدي	% 17.67	% 31.17	% 46.55	% 64.05	% 83.95

الجدول 8 - 11 موقف "مارك ميلر" بعد الحصول على القرض الثاني (إعادة التمويل)

	السنة الخامسة
قرض البنك	5260410 دولارات أمريكية
تكاليف الإقفال	125000 دولار أمريكي
باقي قرض "چونسونز"	3187500 دولار أمريكي
العائدات النقدية للشركة ذات المسئولية المحدودة 50% نصيب "مارك"	1947910 دولارات أمريكية
سداد قرض "بين" بالإضافة إلى 6% فائدة	973955 دولاراً أمريكية
صافي العائدات النقدية لـ "مارك" بما في ذلك مبلغ الاستثمار	443288 دولاراً أمريكية
المبدئي (200000 دولار)	530667 دولار أمريكي
إجمالي التدفق النقدي من الإيجارات لـ "مارك" خلال خمس سنوات	486776 دولار أمريكي
الإجمالي النقدي الذي حصل عليه "مارك"	1017443 دولاراً أمريكية
حصة "مارك" (50%) في مجمع "آدمز مانور"	657551 دولاراً أمريكية
الإجمالي النقدي الذي حصل عليه "مارك" بالإضافة إلى حصته	1647993 دولاراً أمريكية
مبلغ الاستثمار النقدي لـ "مارك" بعد خمس سنوات	**صفر دولار أمريكي**

الوضع الآن :

بدأ "مارك" - كما عرفنا - بمبلغ استثمار نقدي لا يتجاوز 200000 دولار أمريكي وهو الآن يمتلك مبلغ 1017443 دولاراً للقيام بأي مشروع يرغب فيه بالإضافة إلى حصته التي تبلغ نسبتها 50% من قيمة العقار (657551 دولاراً). ولم نتوقف عند هذه النقطة، ولكننا تتبعنا رحلته خلال خمس سنوات أخرى من الاستثمار.

ويتوقع كل من "مارك" و "بين" أن تنخفض الإيجارات بنسبة 5% سنوياً خلال

السنوات الخمس التالية (من السنة السادسة وحتى العاشرة)، كما يتوقعان أيضًا زيادة نفقات التشغيل بنسبة 5% وزيادة حجم التدفق النقدي زيادة كبيرة سنة بعد سنة. وعلى النقيض من القرض الذي تولى سداده الزوجان "جونسونز" والذي كان يدفع فيه المشتريان سعر الفائدة فقط بشكل مؤقت فإن قرض البنك الحالي يشمل كلاً من أصل القرض والفائدة. وهذا يعني أن المبلغ الباقي من القرض يتناقص شهرًا بعد آخر بينما تزيد حصته في العقار (كمبلغ وليس كنسبة) وهي تفاصيل هامة لم تعكسها توقعاتهما.

ومع تزايد الإيجارات على نحو مطرد يمكن التحكم في نفقات التشغيل مما يوفر للمبنى صافي دخل تشغيل جيد. وحيث إن صافي دخل التشغيل هذا آخذ في التزايد بحيث يفوق خدمة الدين فإن التدفق النقدي يزداد بمعدل لا بأس به.

تذكر أنه حتى يتسنى لك الحصول على صافي الدخل اقسم التدفق النقدي على مبلغ الاستثمار النقدي، ومع ذلك فإن مبلغ الاستثمار النقدي، ومع ذلك فإن مبلغ الاستثمار النقدي لـ "بين" حاليًا لا يتجاوز الصفر، كما أن العائد النقدي لديهما يُعد عائدًا لا نهائيًا فهو غير قابل للقياس (انظر الشكل 11 - 9) وليس في العالم كله عائد قد يدخل في مناقشة مع هذا العائد!

الخلاصة

عندما يتولى "ڤينس لومباردي" رئاسة فريق (جرين باي باركرز) قال لهم: "إن الفوز ليس هو كل شيء ولكنه الشيء الوحيد". وقد يصدق هذا القول على مجال الرياضة حيث إن هناك دائمًا فائز وخاسر إلا أن هذا لا يصدق على مجال العقارات. إن الصفقات التي تفي بمتطلبات المعايير الستة يخرج منها الجميع فائزون. إن كلاً من البائع والمشتري يشعر بالرضا لعدالة الصفقة ونجاحها. ويشعر كل من السماسرة وغيرهم من المتخصصين في هذا المجال بأنهم قاموا بدور فعال في إتمام الصفقة.

وعلى الرغم من ذلك فقبل الوصول إلى تلك المرحلة يتعين على كل من البائع والمشتري القيام بأعمال كثيرة. فكلاهما من حقه الحصول على المعلومات الهامة اللازمة وتحليلها بدقة بما في ذلك - بالنسبة للبائع - الطريقة المثلى للتعامل مع أية التزامات ضريبية قد تنشأ عن بيع العقار، وما تلبث المفاوضات أن تبدأ بين طرفي الصفقة ما بين شد وجذب.

إن الاستثمار العقاري الذي تتوافر فيه المواصفات المطلوبة ليس محاولة رفع السعر من ناحية البائع أو خفضه من جانب المشتري. إنه يتمثل في الوفاء بالعناصر الستة الكبرى. وتقييم ما إذا كان العقار محل البحث سيأخذك نحو تحقيق هدفك بتكوين ثروة شخصية.. إن مثل هذه الصفقة يخرج منها الجميع رابحون. ويجب أن تتسم المفاوضات بالتحضر والاحترام وأن تكون مثمرة.. إن تطبيق تلك المعايير تطبيقًا جيداً يجعل حجم الخسائر صفراً.

الجدول 11 - 9 التدفق النقدي الذي يخطط له كل من "مارك" و "بين" خلال السنوات الخمس التالية (من السنة السادسة وحتى العاشرة).

افتراضات

- يحصل كل من "مارك" و "بين" على قرض في نهاية السنة الخامسة بنسبة 80% من قيمة مجمع "آدمز مانور" (5260401 دولار).
- الشروط : استهلاك الدين على مدى 25عامًا بفائدة 8%.
- الزيادة السنوية في الإيجارات : 5% في السنة السادسة وحتى العاشرة.
- الزيادة في نفقات التشغيل : 5% سنويًا.

الجزء الثالث

مواصلة المسيرة

إن استثمارك العقاري يحتاج منك إلى الاهتمام الكافي والرعاية المتواصلة حتى ينتعش ويزدهر، وإيجاد عقار تتوافر فيه الشروط الستة التي ذكرناها هو أمر أساسي لتحقيق هدفك المتمثل في بناء ثروة للمستقبل ولكن الحفاظ على حيوية استثمارك وفعاليته واستمرار نموه هو أمر هام أيضاً. والطريق إلى ذلك يتمثل في الإدارة الجيدة ومعرفة الوقت المناسب لإجراء التعديلات أو التحسينات اللازمة على ممتلكاتك، وأخيراً اتخاذ الإجراء اللازم بالتصرف في العقار لأنه لم يعد يناسب أهدافك لأنك قد غيرت استراتيجيتك أو لأن قوى السوق وغيرها من العوامل قد غيرت من وضع العقار.

والجزء الثالث والأخير من هذا الكتاب يتركز على كيفية مضاعفة قيمة العقار إلى أقصى حدٍ ممكن وكذلك العائد الذي تحصل عليه منه. إنه يتركز على التحكم في استثماراتك والعمل على ازدهارها.

ويبدأ هذا الجزء من الكتاب بالفصل الثاني عشر حيث نتناول مكونات الإدارة الجيدة ونظام الإيجارات بالعقار. وسنعرض لهذا من خلال لقاءات مع مديرين من ذوي الخبرة والذين تتشابه حكاياتهم مع بعضها البعض. إن تجارة العقارات تتيح الفرصة لاستثمار اقتصادي طويل الأجل ولكن أحوال السوق وغيرها من العوامل هي أمور لا يمكن التنبؤ بها. وهذا يعني أنك يجب أن تكون على استعداد للتغيرات التي تحدث

بالسوق الذي قد يعتريه أحياناً بعض الركود والضعف. هل تتحكم بالفعل في استثماراتك؟ وما الظروف التي تقودك للتفكير في البيع؟ وما التغييرات التي يجب إدخالها على العقار حتى تظل قيمته كما هي أو تتزايد؟

ثمة مئات الآلاف من الشقق السكنية يتمثل معظمها في مجمعات كبرى تم تمويلها إلى ملكيات مشتركة خلال الفترة من عام 2007 حيث تزايد الإقبال على مثل هذه المشروعات. وعلى الرغم من ذلك فإنك ستقرأ الفصل الثالث عشر والذي يوضح أنه يمكن تحقيق المزيد من المكاسب عن طريق تحويل المباني السكنية الصغيرة إلى ملكيات مشتركة. وسوف أشرح لك كيف تجد المباني النموذجية التي تمثل فرصة للشراء وكذلك كيف تبيع الوحدات سريعاً وتحقق ربحاً وفيراً.

ومجال العقارات - مثله مثل أي مجال آخر - عرضة للصعود والهبوط، ولكن شراء مبنى (ب) بالموقع (أ) يُمكّنك من تجنُب مثل هذه العواصف لأن هذا النوع من العقارات يصمُد حقاً أمام تقلبات السوق وما قد يعتريه من كساد لأنه ينطوي على محاولات مستمرة منك لزيادة قيمة عقارك فالتحسين المستمر له يمكنك من زيادة ما تحصله من إيجارات، وبناءً على ذلك تزداد قيمة العقار ذاته.. ليس هذا فحسب ولكنك إذا نجحت في زيادة عائداتك وتخفيض نفقات التشغيل لديك يتزايد معدل دخلك الناتج عن تجارة العقارات. وهذا هو مفتاح تحقيق هدف الثروة لديك.

وفي الفصل الأخير "استثمار واحد قد يساوي جهد حياة بأكملها" ستلتقي بمستثمرين من واقع الحياة والذين بدأ كل منهم بمبلغ صغير إلا أنهم حققوا فيما بعد الاستقلال المادي من استثمار واحد فقط. وستعرف أيضاً أن حصولك على المعلومات الصحيحة واستيعاب المعايير الستة للاستثمار العقاري ووجود الحافز وتكريس الوقت والجهد اللازمين بالإضافة إلى قليل من الصبر.. كل ذلك يجعل الطريق إلى الثروة ممهداً. وبمجرد أن تحقق هدفك يمكنك أن تعيش الحياة التي طالما حلمت بها.

الفصل الثاني عشر

الإدارة والتأجير لتعزيز استثمارك

بمجرد حصولك على عقار مثل "آدمز مانور" يجب أن تفكر جيداً في الخطوة التالية ألا وهي الإدارة. إن عقاراً تتوافر فيه المواصفات الست ويخضع لإدارة فعالة يكون مصدر ربح ناجحًا بالنسبة لك. وعندما نتناول عنصر الإدارة نجد أن لدينا عدة خيارات، فيمكنك أن تؤجر شركة متخصصة في هذا المجال بحيث تُسرف على تشغيل ممتلكاتك من خلال مكتب مركزي، ويمكنك أن تؤجر شركة تقوم تعيين مدير بنفس المبنى، وقد تستعين بالمدير الخاص بك، وربما قمت بإدارة العقار بنفسك.

وفي حالة مبنى "آدمز مانور" فالطريقة المثلى هي تأجير شركة متخصصة في مجال الإدارة ليس لإدارة العقار فحسب وإنما للإشراف على تأجير أي وحدات قد تخلو من ساكنيها في أي وقت.. إن مثل هذا القرار ينقل مسؤولية الإدارة من المستثمر لتضعها في يد كيان ذي خبرة عميقة في هذا المجال وثمة قليل من المستثمرين ممن يستعينون بخبرات مثل تلك الشركات.

إن اللجوء إلى شركة متخصصة في مجال الإدارة هو أمر لا يقدر بثمن بالنسبة للملاك فهو يزيح عنهم مسؤولية إدارة المبنى ويُتيح لهم الفرصة للمضي قُدمًا في صفقات استثمارية أخرى أو القيام بدور أكثر فعالية في الأنشطة الاجتماعية، أو لقضاء وقت أطول مع العائلة والأصدقاء. ومن وجهة النظر الاقتصادية فإن الاستعانة بشركة

ناجحة لإدارة العقار قد توفر لك الكثير من المال وهذا يعزي إلى أن علاقة تلك الشركات بالملاك البائعين تسهل الكثير من الإجراءات والتعاملات. وفي نفس الوقت فنظراً لأن العمل الوحيد للشركة هو الإدارة فإنه يتوافر لديها المعلومات أولاً بأول بشأن المنافسة وأسعار الإيجارات بالإضافة إلى أحوال السوق. ابحث عن شركة لديها خبرة في مجال الصيانة والتأجير وتحصيل الإيجارات والتسويق والميزانيات إلى جانب معرفتها بالقوانين المحلية التي تحكم سوق العقارات.

ويمكن لمديري العقارات الإشراف على تشغيل جميع أنواع العقارات بما في ذلك الشقق السكنية والمكاتب والشركات والممتلكات الصناعية والبيوت المتنقلة والمخازن. ونظراً لمعرفتهم الجيدة بسوق العقارات فبإمكانهم خفض نسبة الإخلاءات إلى أدنى حد ممكن واختيار المستأجرين الجدد وتحديد معدلات الإيجار على النحو الصحيح. وعلاوة على ذلك فإن بوسعهم الحفاظ على ممتلكاتك في حالة جيدة. ويقوم مديرو العقارات بالتفاوض بشأن العقود الخاصة بخدمات الحراسة والأمن ورفع القمامة ونظافة الأرض المحيطة بالمبنى وغير ذلك من الخدمات. وبالإضافة إلى ذلك فهم يراقبون سلوكيات تلك الشركات الخدمية المتعاقد معها، ويتعاملون مع شكاوى المستأجرين بشأن تلك الخدمات. ويقوم مديرو العقارات أيضًا بشراء الأجهزة والمعدات الخاصة بالمبنى والإشراف على أعمال الإصلاح والصيانة التي يصعُب على مسؤولي الصيانة العاديين توليها.

وفي الوقت نفسه يستطيع مديرو العقارات إدارة الشؤون المالية للعقار. وهناك عدد من برامج الحاسب المختصة بإدارة العقارات والتي يقوم هؤلاء المديرون بتطبيقها بغرض رصد حجم الدخل والنفقات، وتتبع مدفوعات المستأجرين من إيجارات ومقدم أثمان، والالتزام بالقوانين المحلية والفيدرالية، وإنشاء قاعدة بيانات تتضمن مطالب المستأجرين.

والإدارة الجيدة للعقار تسهم في زيادة الدخل الناتج عنه والحد من النفقات وتكوين علاقات طيبة مع المستأجرين إلى درجة تقليل نسبة الإخلاءات إلى أدنى حدٍ ممكن. كل هذا يعني أن استعانتك بشركة متخصصة لإدارة عقارك يوفر لك مالاً، ما كنت لتوفره إذا كنت تديره بنفسك! وفي حالة عقار "آدمز مانور" يمكن الاتفاق مع شركة تقوم بإدارته مقابل نسبة 3% من إجمالي الدخل لأنه عقار من السهل إدارته. ونظراً لزيادة الإيجارات بهذا العقار ووجود نسبة من الإخلاءات يحق للشركة المديرة أن تحصل على عمولة تأجير.

وإذا كان ثمة مبنى مكتبي تبلغ مساحته 50000 قدم مربع صالح للإيجار فهناك شركات إدارية جيدة يمكنها توفير مدير بالمبنى للإشراف على المبنى وما يضمه من مكاتب أو شركات. والمديرون الذين يتواجدون بنفس المبنى يقومون بالإشراف على العمليات اليومية بالعقار، فهم يقومون بمعاينة المعدات والأجهزة والمساحات المحيطة بالمبنى بصفة دورية للتحقق من مدى الحاجة إلى أعمال الصيانة أو الإصلاح. ومن جهة أخرى فهم يلتقون بالمستأجرين الحاليين للوقوف على طلباتهم فيما يتعلق بالإصلاحات المختلفة، كما يُطْلِعون من يرغب في الاستئجار على الشقق الخالية أو المساحات المكتبية التي يمكن تأجيرها.

وعلاوةً على ذلك يقوم المديرون المتواجدون بنفس مكان المبنى بتطبيق الشروط التي تشتمل عليها اتفاقيات التأجير والاستئجار فيما يتعلق بتحصيل الإيجارات والقيود الخاصة بأماكن انتظار السيارات وإجراءات إنهاء عقود الإيجار. ومن بين المسؤوليات الهامة التي تقع على عاتق هؤلاء المديرين الاحتفاظ بسجلات دقيقة للدخل والنفقات على أن يتم تحديثها أولاً بأول.

أما مديرو العقارات غير المتواجدين بنفس مكان العقار فإنهم يُطْلِعون المستأجرين الجدد على المساحات الخالية للإيجار عن طريق وكيل للإيجار أو عن طريق

الإعلان أو غيره من الوسائل الأخرى. وهم يربطون بين الإيجارات وأسعار السوق ويقومون بتحصيل الإيجارات والترتيب لأعمال الصيانة والإصلاح سواء بالمبنى أو المساحات المحيطة به. ويجب على جميع مديري العقارات موافاتك ببيانات شهرية تتضمن الدخل والنفقات بالإضافة إلى تقرير سنوي عن المبنى من الداخل والخارج.

وبالطبع فإن الاستعانة بشركة متخصصة في الإدارة ليست هي الخيار الوحيد فهناك بعض المستثمرين ممن لديهم القدرة على إدارة ممتلكاتهم بنجاح وربما وجدوا متعة في ذلك، وقد يقومون بتعيين أحد أفراد العائلة أو أحد الأصدقاء المقربين لتولي مسئولية الإدارة بينما يتابعون الموقف عن كثب. وفي بعض الحالات قد يحقق هذا الإجراء نجاحًا وفعالية وكأنك استعنت بشركة للإدارة. والأمر يتوقف على شخصية المستثمر وما إذا كان يجد متعة في القيام بالمهام اليومية لتشغيل المبنى، وما إذا كان يملك الوقت الكافي لذلك. وتذكر أنك دفعت الكثير من أجل الحصول على العقار ولا بد من أن تُولي عنصر الإدارة الاهتمام الكافي حتى تحصل على الدخل الذي كنت تحلم به للمستقبل. وقد نجد مستثمرًا يمتلك عددًا من العقارات ويُعيِّن مديرًا متفرغًا لإدارة جميع ممتلكاته. وحتى يتوافر لك مجموعة من الممتلكات الاستثمارية فإن مثل هذا الاختيار لن يكون هو الحل الأمثل عندئذٍ وربما كان اختيارًا خاطئًا.

ومن بين الممتلكات العقارية المرشحة غالبًا للإدارة الذاتية المباني السكنية الصغيرة فقد تفكر في تعيين أحد المستأجرين كمدير بنفس المبنى. وحيث إن مثل هذه العلاقة عادةً ما تكون غير رسمية فليست هناك حاجة لتحرير اتفاق بذلك. وإذا كان المدير مستأجرًا مقيمًا بالمبنى يتولى شؤون المستأجرين ويشرف على أعمال النظافة والصيانة بالعقار وكذلك تأجير الوحدات الخالية والاحتفاظ ببعض السجلات فإنه يُمنح مقابلاً لذلك وهذا المقابل قد يتمثل في خصم 50% من مبلغ الإيجار الذي يدفعه وربما سداد قيمة المرافق والتليفون نيابةً عنه. وإذا قام المدير المقيم أو زوجته

بالإصلاحات البسيطة وأعمال النظافة والطلاء اللازمة بعد خلو إحدى الوحدات من ساكنيها فإنهما يحصلان على مقابل يتمثل في إعفائهما من الإيجار لفترة ما وسداد فواتير المرافق والتليفون نيابةً عنهما.

ومن واقع خبرتي كمستثمر فقد وجدت أن أسهل العقارات التي يمكن إدارتها هي المحال التجارية الصغيرة وكذلك المخازن الصغيرة. وفي معظم الأحيان كنت أدير هذا النوع من الممتلكات بعيداً عن مكتبي الإداري من خلال شخص معين لهذا الغرض. فقد قمت مثلاً منذ سنوات بتفويض مديرة مكتبي "إليسيا بارو" في تولي مسؤولية الإشراف على مركز تجاري صغير يشتمل على اثنى عشر متجراً. وقد استطاعت "إليسيا" أن تجعل العقار مشغولاً بنسبة 100% على مدى عشر سنوات ونادراً ما كنت أذهب إلى موقع العقار للاطمئنان على أن كل شيء يسير على ما يرام. وقد كان لدينا جار مُكلف بالإشراف على نظافة الأراضي المحيطة بالمبنى وصيانة ما حوله من مظاهر طبيعية بصفة يومية. وكان عمل "إليسيا" يتركز على التعامل مع المستأجرين - باستخدام الهاتف في معظم الأحيان - وكان الجميع يحبونها. وبالإضافة إلى ذلك فقد كانت تحتفظ بجميع الشيكات الإيجارية، وتدفع نفقات التشغيل وأقساط القرض العقاري كما تحتفظ ببعض السجلات البسيطة اللازمة.

وعندما قمت ببيع المركز التجاري قالت لي "إليسيا" إنها حزنت لاتخاذي مثل هذا القرار فهي تستمتع بإدارته لقد كانت "تجربة رائعة" من وجهة نظرها. لقد أدت مهمة شاقة على مدى سنوات عديدة ولقد أعطيتها نسبة من إجمالي الدخل. إن هدفك يجب أن يَنْصَبّ على إنعاش استثمارك عن طريق إخضاعه لأفضل إدارة ممكنة.

ويقول فيليب ليتمان - وهو شريك بمجموعة "سوشمان" للتجارة والتي تملك وتُدير مراكز للبيع بالتجزئة في جنوب فلوريدا - (لقد قال لي المحاسب الذي يعمل لديَّ ذات مرة شيئًا لن أنساه ما حييت: "إذا اعتنيت بممتلكاتك فسوف تعتني هي

بك" . وانطلاقًا من هذه الفلسفة تعلمت أنه إذا لم تعط ممتلكاتك الاهتمام الكافي من واقع المسؤولية بما يحقق مصلحتك ومصلحة المستأجرين فلن تحقق نجاحًا) . ويضيف قائلاً (إننا نعتبر العقار أصلاً من الأصول طويلة الأجل وليس أصلاً قابلاً للتصرف فيه . إننا نريد أن نضاعف من عائداتنا وأن نتحكم في مصروفاتنا إلا أن العلاقة بين المالك والمستأجر لها أيضًا أهميتها البالغة) .

وحتى أكتب هذا الفصل قمت باستضافة "ليتمان" وكذلك المسؤولين بالشركات الثلاث الأخرى المتخصصة في إدارة العقارات . لقد كانت خبراتهم ونصائحهم هي النبراس الذي أضاء الطريق لمعرفة خبايا إدارة المباني السكنية والمراكز التجارية الصغيرة والمخازن الصناعية الصغيرة والمباني المكتبية .

إدارة المباني السكنية

إن المجمعات السكنية الكبرى (التي تضم 100 وحدة سكنية فأكثر) تحتاج إلى مدير متفرغ يزاول عمله من خلال مكتب أو شقة صغيرة ملحقة بالمبنى . وينبغي - في حالة هذه المجمعات - وجود مساعد للمدير يمكنه الإشراف على الإصلاحات البسيطة والاحتفاظ بالسجلات الخاصة بتشغيل العقارات . وقد يكون هناك شخص مسؤول عن الصيانة بحيث يكون متفرغًا ، وبدلاً من ذلك قد يتم التعاقد مع شركة خارجية تقوم على أعمال الصيانة والتعامل معها على أساس كل مهمة على حدة .

ويقوم المدير أيضًا بتولي مسؤولية الإيجارات . وعادةً ما تمتد الإيجارات بالمباني السكنية إلى عام واحد ، دون أن تتجدد تلقائيًا وهو ما يمنح المالك فرصة زيادتها بسهولة . وعلى الرغم من أن المباني السكنية أكثر صعوبة في إدارتها - لا سيما المجمعات الكبرى - فإن معدلات العائد منها تفوق مثيلتها بالممتلكات الاستثمارية الأخرى . وعمومًا فالمباني ذات الفئة (ب) بالمواقع (أ) إذا خضعت لإدارة جيدة تكون نسبة الإشغال بها كبيرة .

ويعتبر "روبرت . ل . ڤاليدور" صاحب شركة "ڤاليدور" ورئيسها ذا خبرة عميقة في مجال إدارة المباني السكنية . وقد قام والده بتأسيس شركة متخصصة في إدارة المحال التجارية بجنوب فلوريدا وذلك منذ أكثر من خمسين عامًا . ومن جهة أخرى فإن "ڤاليدور" له أنشطة اجتماعية عديدة إلى جانب رئاسته لرابطة السماسرة بولاية ميامي الكبرى خلال الفترة من 1984 إلى 1985 ، كما حصل على اللقب الرفيع "مدير العقارات المرخص له" من معهد إدارة العقارات . وقد تحدث معي بشأن إدارة الممتلكات العقارية وخباياها ودار بيننا هذا الحوار .

روزين : كيف يتسنى لشخص ما أن يكون مدير عقارات ناجحًا ؟

ڤاليدور : مدير العقارات الناجح هو شخص مفعم بالحماس قادر على التكيُّف ، ليس لديه مانع من العمل ليلاً أو مساعدة عامل الصيانة ، وهو يضطلع بما هو ضروري لإنجاز المهام المطلوبة على النحو الأمثل وفي حدود الميزانية .

روزين : ما الحد الأدنى لمساحة المبنى الذي يعتمد على المدير المقيم ؟

ڤاليدور : هو المبنى الذي يضم ما يقرب من ثماني عشرة - إلى عشرين - وحدة تقريبًا . وعلى الرغم من ذلك فهذا يتوقف على العقار والمستأجرين .

روزين : هل تشجع الملاك على الاستعانة بالمديرين المقيمين ؟

ڤاليدور : هذا يتوقف على مساحة العقار . فإذا كانت مساحته أقل من الحد الأدنى الذي ذكرناه فلا يتطلب الأمر وجود مدير مقيم ، أما إذا زادت مساحته عن ذلك فإننا ننصح الملاك عندئذٍ بتعيين مدير مقيم .

روزين : ما المدة الزمنية المتفق عليها بشأن الإدارة ؟

ڤاليدور : عادةً ما تكون سنة .

روزين : وهل يمكن إلغاء الاتفاق خلال هذه السنة ؟

ڤاليدور : نعم . . قد نقوم نحن أو عميلنا بإلغاء الاتفاق بناءً على إخطار كتابي يتضمن مهلة تمتد إلى ستين يوماً .

روزين : كيف تقوم بالشؤون المحاسبية ؟

ڤاليدور : لدينا برنامج محاسبي خاص بالممتلكات ، ولكن يمكنك استخدام عدد من البرامج الأخرى مثل "كويكن" أو "كويك بوكس" لإمساك الدفاتر الخاصة بالمباني السكنية . وأقترح استخدام برنامج "كويك بوكس" لأنه يتضمن جزءاً خاصاً بإدارة العقارات . والمهم هو القدرة على فهم المعلومات التي يقدمها البرنامج .

روزين : كيف تدير أعمال الصيانة ؟ هل تستعين بشخص متخصص في الصيانة بصفة منتظمة كعضو بفريق العمل لديك أم تتعاقد مع مقاول مستقل ؟

ڤاليدور : تتم أعمال الصيانة من خلال التعاقد مع مقاولين مستقلين أو شركة مرخصة طبقًا لأعمال الصيانة المطلوبة وما يختص بكل عقار على حدة .

روزين : هل تقتصر عقود الإيجار لديك على عام واحد فقط ؟

ڤاليدور : نعم .

روزين : هل تشتمل عقود الإيجار لديك على اختيار التجديد ؟

ڤاليدور : لا . ولكن في جميع الحالات نقوم بتجديد عقود الإيجار كل سنة .

روزين : وعند التجديد هل تقومون بزيادة الإيجار ؟

ڤاليدور : نعم . . عادةً ما نفعل ذلك .

روزين : وما مقدار الزيادة ؟

ڤاليدور : عادةً ما تتوقف الزيادة على مؤشر أسعار المستهلك فقد تتجاوزه أو تقل عنه طبقًا لظروف كل مبنى على حدة .

روزين : ما نسبة الإخلاءات بالمباني السكنية التي تديرها ؟

ڤاليدور : تتراوح النسبة ما بين 5% و 8% .

روزين : إذن فالمبنى الذي يضم خمسين وحدة سكنية قد ينتقل منه أربعة مستأجرين سنويًا بناءً على نسبة إخلاء 8% ؟

ڤاليدور : نعم هذا صحيح وقد يقل العدد عن هذا وقد يزيد .

روزين : وماذا تفعل في الوحدات السكنية التي تخلو من ساكنيها ؟

ڤاليدور : نقوم بتنظيفها وطلائها وفحص التركيبات والأجهزة الداخلية وإجراء الإصلاحات اللازمة .

روزين : هل تقومون بتغيير كوالين الأبواب عند قدوم المستأجر الجديد لمنع المستأجر القديم أو أي شخص آخر لديه مفتاح من دخول الشقة ؟

ڤاليدور : دائمًا ما نفعل ذلك . ومع أن عقود الإيجار لدينا تنص على ضرورة قيام المستأجر السابق بتسليم المفاتيح لنا فإننا نتحقق من تغيير جميع الأقفال والكوالين .

روزين : ما هو معدل نفقات التشغيل بالمباني ؟

ڤاليدور : تتراوح نفقات التشغيل في المباني الكبيرة (من 40 إلى 50 وحدة) ما بين 28% – 35% ، وبالمباني الأصغر (من 10 - 12 وحدة) تتراوح ما بين 38% – 42% .

روزين : هل تصدر تقارير شهرية لعملائك ؟

ڤاليدور : نعم . نقوم بإسارل التقارير لهم عبر البريد الإلكتروني . ولدينا صفحة آمنة على موقع الشركة بحيث يمكن للملاك الدخول عليها باستخدام كلمتي سر

مختلفتين وبمجرد الدخول يمكنهم قراءة التقارير الخاصة بالشهور الثلاثة الماضية وتحميلها.

روزين : إذا اتصل بك أحد المستأجرين بعد ساعات بشأن حالة طارئة.. كيف يكون تصرفك؟

فاليدور : إما إن أتصل بالمسؤول عن الصيانة أو الشركة المختصة بذلك أو التوجه بنفسي إلى المبنى موضع الشكوى لحل المشكلة. الأمر يتوقف على حالة الطوارئ تلك.

روزين : وكيف يظل المبنى مشغولاً بالكامل؟

فاليدور : لقد اكتشفت أن الإبقاء على معدلات الإيجار بما لا يقل عن المعدلات السائدة بالسوق بنسبة تتراوح بين 5% و 8% يساعد على استمرار إقامة المستأجرين. وإذا انتقل المستأجر إلى مسكن آخر فإن تكاليف إعادة الطلاء وإعادة فرض الأرضيات وغيرها من الإصلاحات تفوق كثيراً حفنة الدولارات التي تحصل عليها نتيجة لزيادة الإيجارات، كما قد تفقد إيجار شهر أو أكثر إذا انتقل المستأجر إلى مسكن آخر.

رزوين : عندما تقوم بإعداد ميزانية ما هي نسبة الإخلاءات التي تتوقعها؟

فاليدور : حوالي 7%. وهي نسبة متحفظة ولذلك فغالبًا ما أضع تقديرات عالية تفوق نسبة الإخلاءات التي أتوقعها في العقار.

روزين : في رأيك ما العوامل التي ساهمت في نجاحك كمدير؟

فاليدور : إنني أبذل قصارى جهدي لإنجاز المهام المطلوبة. وأحاول أن أستجيب سريعًا لمطالب كل من العملاء والمستأجرين والذين يمكنهم الاتصال بي على مدار الساعة.

روزين : وكيف تجد مستأجراً جديداً للشقة الخالية.

ڤاليدور: هناك بعض الإعلانات الورقية عن الإيجارات والعقارات التي تخلوا من ساكنيها والمطبوعات الصغيرة التي تصدر في هذا الشأن مصحوبة بصور عن المباني الخالية والمعلومات التجارية المختلفة بالإضافة إلى خرائط تتضمن تفاصيل عن المبنى. ويمكن القيام بجولة لمشاهدة هذه المباني أو الوحدات السكنية عبر الإنترنت حتى يمكن للمستأجرين المرتقبين التعرف على شكل المبنى أو الشقة ووسائل الراحة المتاحة بها.

روزين: ما الأجر الذي تحصل عليه مقابل إدارتك لمبنى سكني يضم أربعين وحدة مثلاً؟

ڤاليدور: حوالي 4% إلى 5% من إجمالي الإيجارات المحصلة.

روزين: وهل تفرض رسوماً إيجارية بالإضافة إلى ذلك؟

ڤاليدور: لا أفرض مثل هذه الرسوم إذا كان لدينا مدير مقيم. وفيما عدا ذلك فإننا نفرض رسوماً بنسبة 6% من الإيجار المتعاقد عليه.

روزين: وهل يقوم المدير المقيم بتحصيل الإيجارات نقداً؟

ڤاليدور: لا.. فنحن لا نسمح للمستأجرين بدفع إيجاراتهم نقداً للمدير المقيم وإنما يدفعونها له على هيئة شيك أو حوالة بريدية. وإذا كان المستأجر يفضل الدفع نقداً يمكنه أن يدفع إيجاره بمقر الشركة المديرة للعقار.

روزين: هل تختار عادةً المدير المقيم من بين المستأجرين بالمبنى؟

ڤاليدور: أحيانًا ما نُجري مقابلات مع المرشحين ونقوم بتعيينهم مديرين للعقارات. وهذا يتوقف على العقار ذاته وكذلك على هؤلاء المرشحين.

روزين: كم تدفع للمدير المقيم؟

فاليدور : بالنسبة للمبنى الصغير ندفع لمديره المقيم 125 دولارًا شهريًا . أما بالنسبة للمباني الكبيرة فإننا نمنح المدير المقيم بها شقة خالية بالإضافة إلى مقابل مادي .

روزين : وما قيمة هذا المقابل المادي ؟

فاليدور : يتراوح بين 150 إلى 200 دولار شهريًا .

روزين : هل تستطيع أن تزيد من الحد الأدنى الذي يدفعه لك الملاك نظير إدارة ممتلكاتهم ؟

فاليدور : هذا هو هدفنا . وفي معظم الحالات يتحقق لنا ذلك .

روزين : كيف ؟

فاليدور : إن المدير الناجح يقوم بالإصلاحات اللازمة بالمبنى أولاً بأول بحيث يُحافظ على مظهره الجمالي وهو ما يحد من نسبة الإخلاءات بالمبنى . والمدير الكفء يبذل قصارى جهده من أجل خفض النفقات كلما أمكن . والأهم من كل ذلك هو أننا نتعامل مع المستأجرين بكل احترام وتقدير وهو ما يساعد أيضًا على الحد من الإخلاءات .

روزين : ما نسبة الطلب من عملائك عبر الإنترنت ؟

فاليدور : هناك طلبات تأتينا عبر الإنترنت بنسبة تتراوح بين 40% و 45% من أُناس يبحثون عن مدير كفء لأملاكهم في جنوب فلوريدا .

روزين : وما نسبة الصفقات التي تعقدها بالفعل ؟

فاليدور : إننا نتعاقد مع حوالي 80% من الطلبات التي تأتي عن طريق الإنترنت .

روزين : بالنسبة لمن اشترى عقارًا ويبحث عن مدير جيد هل تُعد الإنترنت وسيلة جيدة لذلك ؟

فاليدور : نعم فالإنترنت مُتاح للجميع الآن . وإلى جانب ذلك فإنني عندما أجد مبنى سكنيًا يحظى بالعناية اللازمة أطلب من مديره أن يُشرف على أحد ممتلكاتي .

إدارة المراكز التجارية الصغيرة :

تتسم إدارة هذه الممتلكات بقدرٍ أكبر من البساطة نظراً لأن من يشغلها أُناس يزاولون أنشطة تجارية بحيث يستأجرون تلك الممتلكات عادة لفترات طويلة، كما يدفع المستأجرون رسومًا لصيانة الأماكن المشتركة بين المحال وبعضها البعض ويتحملون الزيادة في نفقات التشغيل العامة للمبنى. والإشراف على هذا النوع من المباني يختلف عن مثيله بالتجمعات السكنية وغالبًا ما لا تدعو الحاجة لوجود مدير بنفس المبنى. وعلى الرغم من ذلك فكثيراً ما يستدعي الأمر الاستعانة بشركة لإدارة المبنى. ولقد دار الحوار التالي بيني وبين "فيليب ليتمان" وهو شريك بمجموعة "سوشمان" للتجارة وكذلك " آنا ڤيجا جارشيا" مديرة الإيجارات ومدير عام للعقارات بالشركة. وقد تحدثا إليَّ عن الوسائل التي يمكن للإدارة المتخصصة أن تفيد بها المراكز التجارية الصغيرة ومجموعة "سوشمان" للتجارة هي شركة تعمل منذ أربعين عامًا في مجال التجارة ولديها مراكز تجارية متعددة بولاية ميامي الكبرى.

روزين : ما حجم المراكز التجارية التي تديرها ؟

ليتمان : هذه المراكز تتراوح مساحتها بين 17000 قدم مربع وحتى 80000 قدم مربع.

روزين : ما الأشياء التي تسترعي اهتمامك عندما تقوم بفحص مكونات المركز التجاري الخاص بك ؟

ليتمان : من أفضل الطرق إعداد قائمة بالمستأجرين وتحديثها باستمرار. وهي تُعد بمثابة موجز لشروط كل عقد على حدة، ويجب أن تشتمل على اسم المستأجر وعنوان المحل ومساحته وسعر الإيجار والضمانات المودعة وتاريخ بداية عقد الإيجار وتاريخ انتهائه وما إذا كان اختيار التجديد مُتاحًا وكذلك شروط هذا الاختيار، بالإضافة إلى الزيادة في مؤشر أسعار المستهلك.

روزين : ما البنود التي تشتمل عليها العقود الإيجارية ؟

ليتمان : عادةً ما تكون مدة التعاقد خمس سنوات على الأقل . وللمستأجر الحق في التجديد لخمس سنوات أخرى طالما كان منتظمًا في سداد الإيجار إلا أن اختيار التجديد لا يتجاوز الفترة المبدئية (خمس سنوات) .

روزين : ما برأيك "المزيج" المفضل من المستأجرين ؟

ليتمان : نحن نفضل كلاً من المستأجرين المحليين والمستأجرين من خارج الولاية لأن هذا من شأنه أن يدر علينا أفضل عائد لكل دولار يتم استثماره .

روزين : ما نسبة الإخلاءات لديك ؟

جراشيا : إننا نتوقع أن تبلغ الإخلاءات 5%ولكن نظراً لزيادة الطلب عن العرض فإن هذه النسبة لا تتجاوز 2% أو 3% .

روزين : ومن الذي يدفع رسوم الصيانة للخدمات المشتركة بين المحال وكذلك أماكن الانتظار والمناظر المحيطة بالمبنى وري الحدائق المجاورة له والعناية بالأسطح وسائر الخدمات الأخرى ؟

جراشيا : المستأجرون أنفسهم هم الذين يدفعون مقابل تلك الخدمات . والمبلغ الذي يدفعه كل مستأجر يتوقف على مساحة المحل الذي يؤجره ونسبة هذه المساحة إلى إجمالي مساحة المركز بالكامل . فمثلاً إذا كانت مساحة مركز تجاري 200000 قدم مربع وهناك مستأجر يشغل محلاً مساحته 1000 قدمًا مربعًا عندئذٍ يدفع 5%من رسوم صيانة الأماكن المشتركة .

روزين : ومن الذي يتولى سداد نفقات تشغيل المبنى كالضرائب والتأمين ورسوم الإدارة وإزالة القمامة وغيرها ؟

جراشيا : يقوم كل مستأجر بدفع نصيبه من تلك النفقات طبقًا لشروط عقد الإيجار الخاص به. وإذا تولى المستأجر رفع القمامة الخاصة به نقوم بخصم رسوم النظافة من المبالغ المفروضة عليه.

روزين : هل هناك سنة معينة يتم على أساسها محاسبة كل مستأجر على نصيبه في زيادة نفقات التشغيل اعتماداً على تاريخ توقيع العقد الأصلي؟

ليتمان : لا.. إن هذه المبالغ تُحصَّل سنة بسنة طبقًا لأي زيادة في نفقات التشغيل خلال العام السابق. ويدفع كل مستأجر نصيبه في مبلغ الزيادة مثلما يفعل بالنسبة لصيانة الأماكن المشتركة.

روزين : كيف تضع ميزانية لدخلك ونفقاتك، وفي أي وقت من العام تضع هذه الميزانية للسنة الجديدة؟

ليتمان : نضع هذه الميزانية في الرُبع الأخير من العام في شهر نوفمبر أو ديسمبر. وبمجرد أن تضع هذه الميزانية مرة واحدة فإنك لا تجد صعوبة في وضعها بعد ذلك. ونقوم بمطالعة نفقاتنا سطراً بسطر ونصدر بيانًا ماليًا كاملاً عن كل عقار نديره بالإضافة إلى بيان بالأرباح والخسائر وحجم التدفق النقدي والموازنة الشهرية، نقوم بفحص كل هذا ونُجري تحليلاً بناءً على توقعاتنا. وتتمثل البنود الأساسية بالطبع في الضرائب والتأمين، ثم نصف نفقات التشغيل عن البنود الرأسمالية.

روزين : ماذا عن الأسطح؟ من المسؤول عنها إذا حدث تسريب للمياه؟

ليتمان : يتولى صاحب المبنى مسؤولية صيانة الأسطح إلا إذا قام المستأجر بإحداث تلفيات مادية بها.

روزين : ولكنه لا يكون مُطالبًا بسداد رسوم صيانة للأماكن المشتركة لأن الأسطح لا تُعد أماكن مشتركة. أليس كذلك؟

ليتمان : غالبًا ما تُعد الصيانة الدورية للأسطح جزءًا من صيانة الأماكن المشتركة، وهذا يتوقف على ما يشتمل عليه عقد الإيجار من بنود. ومن الواضح أن إجراء تغيير في جزء من السطح لا يُعد ضمن أعمال الصيانة.

روزين : وهل تشمل العقود العناصر الثلاثة (الإيجار ونفقات التشغيل وصيانة الأماكن المشتركة)؟

ليتمان : نعم. وهذا يعني أيضًا أن المستأجرين مسؤولون عن صيانة الأجزاء الداخلية لمحالهم.

روزين : ومتى تبدأ في تحصيل الزيادة المتوقعة في رسوم صيانة الأماكن المشتركة ونفقات التشغيل؟

ليتمان : نقوم بتحصيلها شهريًا مقدمًا حتى لا يتراكم على المستأجر مبلغ إجمالي كبير في نهاية السنة.

روزين : هل تستعين بشخص متفرغ مسؤول عن الصيانة بكل المراكز التجارية التي تملكها؟

ليتمان : لا.. بل تتم أعمال الصيانة بناءً على تعاقد مع شركة خارجية. ولحُسن الحظ فلدينا كثير من العقارات التي نشرف على صيانتها، وتربطنا بتلك الشركات علاقات طيبة تمخضت عن الاحترام المتبادل فيما بيننا، كما أننا نصدر أمر عمل في كل مرة نرسل فيها عامل الصيانة لأداء مهمته. ومن السهل أن نكتفي بالاتصال بهم ونستدعيهم ثم نرسلهم إلى حيث يمارسون أعمالهم في المباني التي تحتاج إلى صيانة، ولكننا لا نعاملهم بهذا الشكل.

روزين : كيف تتعامل مع المستأجر فيما يتعلق بالتأمين إذا كانت طبيعة نشاطه قد تسبب تلوثًا بيئيًا؟

ليتمان : نقوم بمطالبة هؤلاء المستأجرين بحمل بوليصة تأمين ضد التلوث البيئي. وفي كثير من الأحيان تطلب الشركات المقرضة أن نوافيها بسند التأمين من ذلك المستأجر ذاته.

روزين : هل ينطوي تشغيل المراكز التجارية التي تديرها على مزايا تساعدك في مزاولة عملك؟

ليتمان : لدينا شخص ضمن فريق العاملين يستجيب سريعًا لمطالب المستأجرين سواء بتجديد عقودهم إذا رغبوا في ذلك أو حل ما يصادفهم من مشكلات. وهذا الشخص يتواجد باستمرار ليتلقى اتصالات من المستأجرين. وحتى إذا لم نتمكن من حل المشكلة فوراً فإن المستأجر يعرف أننا على علم بها ونضعها في دائرة اهتمامنا. ونحن نقوم بزيارة العقارات والمستأجرين بصفة دورية.

روزين : ما سياستك فيما يتعلق بالإيجارات التي لا تُدفع في موعدها؟

جارشيا : إذا لم يُدفع الإيجار في موعد أقصاه اليوم السابع من الشهر نقوم بإرسال إخطار تأخير والذي يتضمن غرامة تأخير وفقًا لما هو موضح بالعقد.

روزين : عندما يتم إخلاء محل معين لديك هل تضعين لافتة بذلك عليه؟

جارشيا : فوراً.

روزين : هل تُعلنين عن المحل الخالي بالصحُف أم تكتفين بوضع اللافتة؟

جارشيا : لم نستخدم الصحف في الإعلانات منذ سنوات.. إننا نرسل رسائل بالبريد الإلكتروني لعدد كبير من السماسرة وندفع لهم عمولة مقابل ذلك إن وجود محل شاغر يكلفنا أكثر من العمولة كثيراً، ويسعدنا العمل مع سماسرة آخرين.

روزين : ثمة مستأجرون آخرون بالمركز التجاري ممن يعرفون بالطبع أن هناك محلاً خاليًا. هل ترسل لهم خطابًا أو رسالة عبر البريد الإلكتروني توضح لهم فيها معلومات عن المحل والشروط التي يتضمنها عقد إيجاره؟

ليتمان : نعم أقوم بالاتصال بالمستأجرين المجاورين أولاً .

روزين : حتى قبل أن تضع لافتة ؟

جارشيا : لا . . بل في الوقت نفسه ، فعندما يريد المستأجر أن يتوسع في محله ويرى اللافتة يعرف أننا نعرضه للجمهور . فإذا كان يريده فسيتصل بك لأنه يعرف أنه مُتاح للجميع ولا يقتصر على المستأجرين بالمركز فقط حتى لا يضعف موقفك أثناء التفاوض حول السعر .

روزين : كيف تقومين بالإعلان عن المركز لبيع أو تأجير محلاته ؟

جارشيا : نرسل عبر البريد الإليكتروني نبذة عن المركز مصحوبة بصورة للمبنى مع الإشارة إلى سعر الإيجار وشروطه . كما يتضمن الإعلان رسمًا بيانيًا لموقع العقار .

روزين : وهل تشترط دفع زيادة سنوية وفقًا لمؤشر **أسعار المستهلك** في عقود الإيجار لديك ؟

ليتمان : نعم . . ولكننا نضع عادةً حداً أدنى للزيادة في الإيجار .

روزين : هل يعتمد خيار تجديد العقد على نفس الشروط والأوضاع التي يشتمل عليها العقد السابق ؟

ليتمان : هذا أمر يخضع للتفاوض . . فقد يكون امتداداً لنفس الإيجار . أما إذا كان الإيجار السابق يقل كثيراً عن سعر السوق فإننا نعرض اختيار التجديد مع رفع الإيجار .

إدارة المخازن الصغيرة

ثمة أوجه شبه بين إدارة المخازن الصغيرة وإدارة المراكز التجارية الصغيرة . وعلى الرغم

من ذلك فعلى حين أن إيجارات المخازن الصغيرة عادةً ما تقتصر على سنة كاملة دون خيار التجديد يستمر الملاك في تجديد الغالبية العظمى من العقود الخاصة بالمستأجرين الملتزمين. وليس من الغريب أن نجد مستأجرين لم يبرحوا مساكنهم منذ عشرة أعوام أو عشرين عامًا، فبمجرد أن يستقروا فإنهم عادةً ما يعزفون عن الانتقال إلى أي مكان آخر. ومثلها مثل المراكز التجارية الصغيرة فإن الشرط الخاص بدفع رسوم صيانة الأماكن المشتركة والزيادة في نفقات التشغيل ينطبق أيضًا على مستأجري المخازن الصغيرة.

تعرفت أيضًا على "ماركن واس" الذي يمتلك شركة "واس" للعقارات والتي تشرف على مخازن صناعية بمدينة "دورال" تُقدر مساحتها بـ 700000 قدم مربع وتقع غربي مطار ميامي الدولي. ولقد قام والداه بتأسيس الشركة منذ ستة وثلاثين عامًا، وتدير الشركة جميع المخازن التي تمتلكها من خلال مكتب مركزي. وعندما تحدثنا سويًا ذكر لي بالتفصيل المفاهيم التي تنطوي عليها إدارة المخازن.

روزين : لنفرض أن أحد المستثمرين اشترى أول عقار له وهو عبارة عن مبنى مساحته 20000 قدم مربع يشتمل على مخزن صغير. فمن يكون له حق الإدارة عندئذٍ؟

واس : إذا كان يدير نشاطًا آخر وليس لديه وقت أو استعداد لإدارة هذا العقار فمن الأفضل الاستعانة بمدير متخصص. إننا ندير كثيراً من العقارات لملاك كهؤلاء ممن يمنحوننا أجراً مقابل ذلك ونقوم نحن بالعمل على زيادة عائداتهم من تلك الممتلكات، وعمومًا فإن من يملك مبنى واحداً لا يعرف ما يجري في السوق. فهو لا يعرف مثلاً أن بإمكانه أن يزيد من إيجار كل قدم مربع.. أما الشركات المختصة بالإدارة فإنها تعرف ما يحدث بالسوق وما يجري بالمجتمع، وإمكانية حدوث تطورات قد تزيد من قيمة العقار. إن اللجوء لشركة مختصة بالإدارة

لإدارة العقار يُتيح للمستثمر توفير أموال ضخمة تفوق كثيراً ما يدفعه كمقابل للإدارة وعمولات التأجير.

روزين : باعتبارك متخصصًا في إدارة العقارات ومستثمراً أيضًا.. ما العوامل الأكثر أهمية في إدارة المخازن الصغيرة إدارة فعالة في رأيك؟

واس : التعرف على أحوال السوق والوقوف على الأسعار السائدة به، وأن تكون على وعي بكل ما يمكن أن يؤثر بالسلب أو الإيجاب على قيمة عقارك وأن تتحكم في نفقاتك.

روزين : ما مساحة المخازن الصغيرة؟

واس : أعتقد أن مساحة المخازن الصغيرة تتراوح بين 1000 - 2000 قدم مربع. وقد تجد فجأة مخزنًا تقل مساحته عن 1000 قدم مربع ولكنك إذا ما حاولت إنشاء مخزن كهذا فالأمر سيكلفك كثيراً. وهناك مبان أكثر قِدمًا تضم وحدات تتراوح مساحتها بين 600 - 800 قدم مربع ولكن معظم المباني تشتمل على وحدات أكبر.

روزين : إذا كان هناك مستثمر يريد أن يشتري مبنى بمساحة 20000 قدم مربع فهل من مصلحته أن يحصل على مخزن مساحته 1000 قدم مربع؟

واس : هذا رائع. وإذا كان هناك مبنى مساحته 20000 قدم مربع وبه مخازن مساحتها 5000 قدم مربع وانتقل أحد المستأجرين من المبنى تكون نسبة الإخلاء لديك 25%، ولكن إذا كان الشخص مستأجراً لـ 1000 قدم مربع تكون نسبة الإخلاء 5% فقط.

روزين : ما مدة الإيجارات عادةً بالمخازن الصغيرة؟

واس : سنة واحدة. إن الإيجارات قصيرة الأجل أفضل كثيراً من الإيجارات طويلة الأجل

لأنها تسمح لك بتعديل الإيجارات لتتماشى مع معدلات السوق. وغالبًا ما نفضل شراء مبنى لا تتجاوز مدة إيجاراته سنة واحدة دون خيار التجديد بحيث تكون الإيجارات أقل من معدلات السوق مما يمنحنا الفرصة لزيادة الإيجارات التي من شأنها أن تزيد من حجم التدفق النقدي وبالتالي تزيد من قيمة العقار.

روزين: هل تتضمن العقود صافي مبلغ الإيجار أن تشمل سائر المدفوعات الأخرى؟

واس: عادة ما تشتمل العقود على إجمالي المدفوعات التي تشمل الإيجارات ورسوم صيانة الأماكن المشتركة إلى جانب حصة كل مؤجر في زيادة الضرائب ورسوم التأمين.

روزين: تشمل المصاريف الخاصة بالمياه وإضاءة الردهات الخارجية للمحال وصيانة المنطقة المحيطة بالمبنى وتنظيف أماكن الانتظار والعناية بها.

روزين: عندما يأتي مستأجر جديد على أساس ألا يتجاوز الإيجار عامًا واحدًا.. هل تقوم بزيادة الإيجار فيما بعد؟

واس: نعم. ليس ثمة إيجار يظل كما هو فربما زادت مصروفاتك عامًا بعد عام.

روزين: هل تتوقف قيمة الإيجار على مساحة المخزن؟

واس: لا ولكن تُحسب قيمة الإيجار كمبلغ بالدولار بالإضافة إلى صيانة الأماكن المشتركة وضريبة المبيعات. وإذا أخبرت أحد المستأجرين المحتملين بأن الإيجار كان 1000 دولار شهريًا سيقول إنه مبلغ معقول. ولكن إذا قلت لهم إن إيجار كل قدم مربع 12 دولارًا فسيعترض على ارتفاع إيجاره. إن القيمة الإيجارية لا تحدد قط بناء على المساحة فيما يتعلق بالمخازن الصغيرة.

روزين: ماذا عن علاقتك بالمستأجرين الذين ظلوا بالمكان لسنوات طويلة؟

واس: أحيانًا ما ينطوي بقاء المستأجرين لفترة طويلة على بعض العيوب للمالك الذي

يكون قد عرفهم جيداً وتعرف على أسرهم بصفة شخصية. وعندئذ يواجه موقفاً صعباً إذا ما رغب في زيادة الإيجارات. لذلك على المالك أن يحدث توازناً بين وجود مستأجرين ملتزمين بالسداد في المواعيد المحددة ونسبة الإخلاءات التي قد تحدث والتي ينتج عنها نفقات لإعداد المكان لمستأجر جديد وما يتطلبه ذلك من أعمال صيانة وإصلاح. وقد اتفقنا هذا العام على ضرورة زيادة الإيجارات قليلاً بحيث تقترب من معدلات السوق. ولدينا مستأجرون لمخازن بمساحة 1000 قدم مربع يستغلونها منذ سنوات بعيدة، وهم يدفعون إيجارات تقل بعدة مئات من الدولارات عما يمكن أن يدفعه المستأجرون الجُدد من الشركات وغيرها.

روزين: وكيف تتصرف مع هؤلاء المستأجرين؟

واس: لقد قمنا هذا العام بزيادة إيجاراتهم بحيث تتلاءم مع معدلات السوق. وقد احتج بعضهم بشدة كما اتصل بي أحدهم قائلاً: "لقد كنت أعرف أنكم ستتصرفون معنا هكذا.. إنني لا أستطيع أن أصدق أنكم انتظرتم كل هذه السنوات حتي ترفعوا الإيجارات في آخر الأمر".

روزين: وهل زادت الإيجارات بالسوق عموماً خلال السنوات القليلة الماضية؟

واس: نعم. لقد طرأت عليها زيادة كبيرة. أما إيجاراتي فقد زادت بنسبة من 3 دولارات إلى 4 دولارات لكل قدم مربع خلال العامين الماضيين.

روزين: وما الرسوم التي تحصل عليها نظير إدارتك المخازن؟

واس: عادة ما تكون رسوم الإدارة 5% من الإيجارات المحصلة. وتبلغ نسبة رسوم التأجير 6% من المبلغ الأصلي الوارد في التعاقد و 2% من الإيجار الجديد. وقد تختلف رسوم الإدارة طبقاً لحجم المشروع ومجاله.

روزين: هل هناك أنشطة معينة ترفض أن تؤجر لها؟

واس : نعم . . وعندئذٍ أعتذر قائلاً إن المبنى مليء عن آخره بالمستأجرين، وليس ثمة وحدة خالية . . إننا نحاول أن نحد من نسبة المخاطرة التي قد يتعرض لها المالك أو المستثمر بشأن أي التزامات محتملة فمثلاً لا نؤجر لمن يعمل في نشاط السيارات وصناعة الأثاث والزخارف واللحام وإصلاح القوارب وصيانتها وغيرها .

روزين : وما السبب في ذلك ؟

واس : هذه الأنشطة قد تسبب حرائق كما تؤدي إلى تلوث البيئة . وهذا سبب آخر للاستعانة بالمديرين المتخصصين، حيث يستبعدون الأنشطة التي قد تلحق الضرر بالمبنى أيًا كانت . وإذا قام مستثمر جديد بشراء مبنى بمساحة 20000 قدم مربع، ويضم مخازن صغيرة فإنه لن يكون مزودًا بهذا القدر من المعلومات . . وأعرف مستثمراً اشترى مبنى مساحته 8000 قدم مربع ويشمل ثماني وحدات وكان يديره بنفسه، ولكن لم يكن يذهب إليه إلا نادراً بينما نقوم نحن بزيارة العقار ومعاينته يوميًا . وكان يأتي إليَّ كل عدة أشهر ليطرح عليَّ بعض الأسئلة، وعرفت آخر الأمر أنه ينوي الاستعانة بنا في بيع العقار . وقد تمت مقاضاته مرتين إحداها كانت بسبب صبي كان يهبط بسرعة على السُلَّم فوقع وانكسرت ساقه فقام أهله بمقاضاة صاحب العقار ومطالبته بتعويض كبير .

روزين : ما رأيك فيمن يديرون ممتلكاتهم بأنفسهم دون اللجوء لشركة متخصصة في الإدارة ؟

واس : هناك أُناس يديرون ممتلكاتهم بأنفسهم بالفعل دون أن يستخدموا شركة لهذا الغرض . وهؤلاء إما أن يكونوا متقاعدين فيبحثون عن شيء يشغلون به وقت فراغهم . وهم يجدون متعة في ذلك فهم يحبون التحدث إلى المستأجرين وسماع شكاواهم وحل مشكلاتهم . . إن كثيراً من الناس يديرون ممتلكاتهم بأنفسهم .

روزين : إذا قام أحد المستثمرين بشراء مبنى صغير للغاية بمساحة تتراوح بين 5000 و 10000 قدم مربع هل توافق على إدارته ؟

واس : في هذه الحالة يجب أن يكون هذا المبنى الصغير قريبًا من الممتلكات التي نديرها . فمن غير المنطقي أن أقضي ساعتين يوميًا في قيادة سيارتي متنقلاً من هنا إلى هناك ، لأن هذا يُعد أمراً مكلفًا . ونقوم حاليًا بإدارة عقارين يقعان على مقربة من شركتنا . وتبلغ مساحة هذين العقارين 8200 قدم مربع ، ويشتمل كل مبنى على خمسة مستأجرين . وعندما اشترى المستثمر المبنيين أوكل إدارتهما إلى عمه الذي أشرف عليهما لمدة عامين . وقد كان العم قائداً متقاعداً بالجيش ، ومن ثم كان لديه الوقت الكافي لذلك . والآن أقوم أنا بإدارة العقارين منذ ما يتراوح بين عشر سنوات واثنتى عشرة سنة .

روزين : وكيف تدير أعمال الصيانة بالعقارين ؟

واس : نحن نتعامل مع شركة خارجية للصيانة . وتقوم هذه الشركة على 98% من أعمال الصيانة بالممتلكات التي نشرف عليها حيث تضطلع بأعمال النظافة والصيانة ومعالجة ترشيح المياه . وهذه الشركة تتعاون معنا منذ واحد وعشرين عامًا ، وتشرف على ثمانية وعشرين عقاراً نملكها .

روزين : وهل هذه الأعمال تشمل صيانة المناطق المشتركة ؟

واس : نعم .

روزين : وكيف تقوم بمحاسبة شركة الصيانة هذه ؟

واس : نحاسبها بناءً على كل عمل على حدة وليس بالساعة .

روزين : ما نسبة مساحة المخازن التي تشتمل على مكاتب وكذلك المساحات متعددة الاستخدامات ؟

واس : إنها تمثل نسبة بسيطة لأن معظم المستأجرين لا يحتاجون إلى هذه المساحات المكتبية الواسعة.

إدارة المباني المكتبية

تتشابه إدارة المباني المكتبية مع إدارة سائر الممتلكات الأخرى قيد التحليل. ويختلف المُلاك في الأنماط الإيجارية لعقاراتهم. فمثلاً نجد في نفس المنطقة نظمًا إيجارية متباينة منها العقود الإجمالية (قيمة الإيجار + الصيانة) والعقود الإجمالية المعدلة والعقود التي تشمل الإيجار فحسب وغير ذلك. وهي تختلف باختلاف أهداف كل مالك عن الآخر والنظم التي يفضلونها.

تحدثت مع "إدماند مازي" صاحب شركة "مازي" للخدمات العقارية ومديرها و "چينا أندروب" مديرة العقارات التجارية بالشركة بشأن عملهما. وقد أسهمت شركة "مازي" في خدمة سوق العقارات التجارية بجنوب فلوريدا على مدى عشرين عامًا. وهي شركة متخصصة في بيع وتأجير خدمة إدارة العقارات وبيع الأصول. و "مازي" هو عضو بالغرفة التجارية "كورال جابلز". وعضو بلجنة الشئون الدولية بالغرفة وكذلك بالمجلس الاستشاري للعقارات التابع لـ "جابلز". وقد كان يشغل من قبل منصب رئيس رابطة المُلاك ومديري العقارات في ميامي، وقد اختير كممثل دولي للرابطة عام 1989.

روزين : منذ متى وأنت تشغل منصب مدير عقارات متخصص؟

مازي : منذ ثمانية وعشرين عامًا.

روزين : ما تخصصك؟

مازي : الخدمات المتعلقة بالعقارات الاستثمارية.

روزين : كم تبلغ مساحة المباني المكتبية التي تقوم بإدارتها؟

مازي : أصغر مبنى مكتبي أشرفنا على إدارته كانت مساحته 2500 قدم مربع وأكبرها كان بمساحة 400000 قدم مربع .

روزين : هل تعتبر إدارة مبنى صغير بمساحة 2500 قدم مربع أمراً مجزيًا بالنسبة لك ؟

مازي : الأمر يختلف من حالة لأخرى . ليس هناك عمل صغير وآخر كبير ، بل كله سواء بالنسبة لنا .

روزين : ما الحالات التي يفضَّل فيها أن يدير المُلاك أملاكهم بأنفسهم دون الاستعانة بشركة لإدارتها ؟

مازي : أعتقد أنه من الأفضل لملاك المباني الصغيرة ممن يملكون الوقت والمعرفة ونظام الإدارة أن يديروا ممتلكاتهم بأنفسهم . وأنصح بأن يكون هؤلاء الملاك أعضاء في رابطة العقارات التجارية أو هيئة الصناعات حتى يكونوا على علم بما يجرى في السوق لحماية أصولهم وتعزيزها ، وحتى يتحقق لهم الدخل الذي ينشدونه .

روزين : عندما يطلب منك أحد الملاك أن تدير عقاره ما نوع التعاقد الذي تحرره ؟

مازي : عادةً ما نحرر عقوداً لمدة عامين بحيث ينص العقد على بند يتضمن تاريخ إنهاء التعاقد وبناءً على ذلك يقوم المالك أو تقوم شركتنا بإنهاء التعاقد عن طريق إخطار يصدر قبل تاريخ الانتهاء بشهرين على الأقل ، مما يعطي للمالك فرصة التخطيط الجيد خلال الفترة الانتقالية للإعداد والاتفاق مع شركة أخرى .

روزين : هل تشرف على إدارة المباني وتأجيرها ؟

مازي : نعم نقوم بالمهمتين معًا . دعني أشرح لك شيئًا أعتقد أنه يهم كلاً من الملاك والمديرين . إن مجرد إدارة العقار لا تحقق دخلاً يعوَّل عليه هذا إن لم تدفع مالاً من جيبك الخاص . أما الربح فيمكنك تحقيقه من خلال ما تحصل عليه من عمولات نظير الإيجارات . ولذا فالإدارة وحدها لا تكفي لتحقيق ربح .

روزين : ما البنود التي يتضمنها العقد الإجمالي ؟

مازي : يقوم المستأجر بدفع مبلغ الإيجار الوارد بالعقد ، بينما يدفع المالك جميع نفقات التشغيل . وهذا يُعرف في السوق أيضًا باسم "الخدمة الكاملة" . وعلى الرغم من ذلك فبناءً على هذا التعاقد يدفع المستأجر للمالك جميع مبالغ الزيادة في نفقات التشغيل عن السنة الأساسية (السنة الأولى للتعاقد) .

روزين : ماذا عن العقود الإجمالية المعدلة ؟

مازي : يقوم المستأجر - في ظل هذا العقد - بدفع حصته من نفقات التشغيل بنسبة معينة .

روزين : وما **عقد الإيجار الصافي** ؟

مازي : يدفع المستأجر مصاريف معينة . وعادةً ما تخفض الإيجارات بمقدار النفقات التي يدفعها المستأجر مباشرةً . وبعض الملاك يطلب إيجاراً صافيًا (لا يشتمل على تكاليف الكهرباء أو تكاليف الحراسة) .

روزين : وماذا عن العقد الثلاثي (الذي يشتمل على الإيجار بالإضافة إلى تكاليف الكهرباء والحراسة) ؟

مازي : يتولى المستأجرون مسؤولية سداد جميع نفقات التشغيل اعتباراً من تاريخ التأجير . وعادةً ما يكون المالك مسؤولاً عن صيانة سطح المبنى وحوائطه الخارجية فقط .

روزين : إذا طلب منك المالك أن تدير عقاره وكانت العقود تشتمل على إجمالي النفقات المنوط بها المستأجر إلا أنها تنتهي في خلال عام أو عامين ، ما نوع الإيجار الذي تنصح به المالك ؟

مازي : هذا يتوقف على عوامل كثيرة . . بالنسبة للمستأجر العادي يحرر العقد الثلاثي

(الإيجار والكهرباء والحراسة) أما المستأجرون الذين يستهلكون قدراً كبيراً من المياه أو الكهرباء تحرر لهم عقود إجمالية معدلة، أما المكاتب العامة فتكون عقودها شاملة لجميع الخدمات.

روزين : هل هناك بعض الملاك ممن يتحولون من نظام العقود الإجمالية إلى أنواع أخرى من العقود؟

مازي : في بعض المناطق بالولايات المتحدة اتجه الملاك إلى العقود الثلاثية معتبرين أن إجمالي الإيجار يشمل كلاً من مبلغ الإيجار الأساسي وحصة المستأجر من نفقات التشغيل. وهذا يسمح للمالك بوضع ميزانية للسنة الجديدة وتحصيل النفقات شهريًا بدلاً من الانتظار حتى نهاية العام، حيث تُسترد الزيادة في النفقات، وفي هذه الحالة لا يدفع صاحب العقار سوى عمولات التأجير على أساس مبلغ الإيجار الأساسي.

روزين : ما الحد الأدنى لمساحة المبنى التي تتطلب مديراً بنفس المكان للإشراف والتأجير؟

مازي : عادةً ما تحتاج إلى مدير مقيم عندما تقل مساحة المبنى عن 50000 قدم مربع.

روزين : هل تطبقين نظامًا مُحاسبيًا معينًا لعملياتك؟

أندروب : نعم، وهو نظام يمكن تعديله ليفي بالمعايير المحاسبية الخاصة بكل مالك.

روزين : هل قمتِ بتطبيق أي نظم جديدة خلال السنة الماضية أو السنتين الماضيتين لزيادة أرباح عميلك؟

أندروب : نعم طبقنا نظمًا جديداً مثل إعادة قياس المباني باستخدام تكنولوچيا الليزر إلى جانب الدراسات الجارية حاليًا بالسوق، التي تعمل على وجود منافسة بين المعدلات الإيجارية، وزيادة الإيجارات الخاصة بأماكن الانتظار، ووجود عدادات

خاصة بالمستأجرين الذين يزيد استخدامهم للمرافق العامة كالشركات ذات العلاقة بالمهن الطبية. وعادةً ما نقوم بإعادة تقدير نفقات التشغيل ورصدها للتحكم في التكاليف من دون تأجيل أعمال الصيانة اللازمة للمبنى.

روزين: وكيف تساعدين المالك على الحد من النفقات؟

أندروب: نفعل ذلك عن طريق إدارة العقار بجد وإخلاص لمساعدة الملاك على تنمية ثرواتهم. والمستأجر الراضي لن يغادر العقار. ويحاول أصحاب العقارات تجنُب حدوث إخلاءات لضمان التدفق النقدي والحد من نفقات تجديد الوحدات الخالية وخفض عمولات التأجير، ليتمكن الملاك من تحقيق أعلى المعدلات الإيجارية.

روزين: ما المبلغ الذي تحصل عليه؟

مازي: عادةً ما نحصل على 5% من إجمالي الإيجارات. وعلى الرغم من ذلك فإذا كانت مساحة المبنى تقل عن 25000 قدم مربع، فإننا نحصل على رسوم أعلى قليلاً.

روزين: وما هذا المبلغ الذي تحصل عليه كرسوم إيجارية؟

مازي: 6% من إجمالي مبلغ الإيجارات التي يحصلها صاحب العقار بناءً على شروط العقد، ونحصل على 3% عند تجديد العقد، و 4% عند التوسع في وحدة من الوحدات. والإيجارات تشتمل على الزيادات السنوية الثابتة والرسوم الخاصة بأماكن الانتظار.

روزين: متى تحصل على مقابلي الإدارة التأجير؟

مازي: أحصل على مقابل الإدارة في نهاية الشهر. وبالنسبة لعمولات الإيجار نحصل على 50% من إجمالي العمولة عند تنفيذ العقد والـ50% الأخرى عندما يأتي المستأجر لشغل الوحدة ويبدأ في دفع الإيجار.

روزين: ما نوع التأمين الذي تطالبين المستأجرين به؟

أندروب : أطالبهم بمبالغ تأمين فيما يتعلق بأي تلفيات بالمبنى وملحقاته.

روزين : هل يدفع المستأجرون رسومًا لانتظار السيارات بالمبنى الذي تديرينه؟ وكم تبلغ تلك الرسوم؟

أندروب : يدفع المستأجرون خمسة وستين دولارًا للأماكن المغطاة.

روزين : وكيف تتحققين من المستأجر الجديد؟

أندروب : هذا يتوقف عَلَمَ إذا كان هذا المستأجر يبدأ نشاطه من جديد أم أنه انتقل من مكان آخر؟ فإذا كان النشاط جديدًا فليس ثمة تجارب سابقة يمكن الاعتماد عليها في هذا الشأن. وإذا كان المستأجر قد نقل نشاطه من مكان آخر فإننا نتحقق من التزامه عن طريق الرجوع إلى المكان الذي كان يشغله من قبل وسؤال المالك عنه بحيث نحصل على جميع المعلومات اللازمة عنه وعن مدى التزامه بدفع الإيجار، وما إذا كان قد أصدر شيكات دون رصيد من قبل. وينبغي أيضًا أن نطلع على بياناته المالية والشخصية على مدى عامين على الأقل للوقوف على إمكاناته المالية. وعلينا أن نرجع إلى ثلاثة مصادر للمعلومات وأحد هذه المصادر هو البنك الذي يتعامل معه هذا المستأجر الجديد. ومن بين المصادر الجيدة للمعلومات عن المستأجر تقرير الأهلية أو الكفاءة.

روزين : عند تأجير مكتب خالٍ ما شروط التعاقد؟

مازي : دائمًا ما نوقِّع عقودًا مدتها خمس سنوات. وقد تفرض علينا ظروف السوق أو السياسة التي ينتهجها المالك أن نصدر عقودًا مدتها ثلاث أو أربع سنوات. وبالنسبة للأنشطة الطبية وأنشطة الرعاية الصحية نحرر عقودًا مدتها عشر سنوات نظرًا لتميُّز هذه الأنشطة عن غيرها بالإضافة إلى ارتفاع تكلفة تجديد الوحدة.

روزين : هل تعتقد أن الاختيار الأفضل للمالك هو إعطاء المستأجرين حق الاختيار في تجديد العقود ؟

مازي : لا . . حيث ينبغي أن يتحكم المالك في ذلك ؟

روزين : ما أقصى مدة تنصح بها للعقود ؟

مازي : عشر سنوات بالنسبة للصفقات الكبرى، التى تُجرى مع الشركات الوطنية أو الأنشطة المتعلقة بالرعاية الصحية . ويمكن إبرام عقود مدتها عشرون عامًا للمستأجرين الملتزمين المعروفين مسبقًا بسمعتهم الممتازة .

روزين : هل لديك صيغة موحدة للعقد ؟

مازي : لدينا صيغة أساسية للعقود ، التي يمكن تعديلها لتلبية احتياجات المالك وتوقعاته . وبعض الممتلكات لها سمات مميزة يجب أن تؤخذ في الاعتبار .

روزين : هل تديرون مباني مكتبية بنظام الملكيات المشتركة ، وما المقابل الذي تحصلون عليه عندئذٍ ؟

أندروب : الوضع هنا يشبه الوضع السائد في المباني المكتبية العامة تمامًا فكل وحدة يتم تحليلها من حيث المساحة والموقع والسمات المميزة وطلبات المالك وتوقعاته .

روزين : هل تعتقد أنكم تحققون للمالك دخلاً أكبر يفوق ما تتقاضونه مقابل الإدارة وخدمات التأجير ؟

مازي : بالتأكيد . هذا بالإضافة إلى أن الإدارة الكفء تعمل على الحفاظ على المستأجرين والإبقاء على الأصول كما تزيد من قيمة العقار .

روزين : هل تضعين مبالغ احتياطية في ميزانيتك للقيام بالتجديدات الكبرى أو التحسينات الجذرية أو لأي ظروف طارئة ؟

أندروب : نعم .

روزين : هل مسؤول الصيانة ضمن فريق العمل أم أنك تستعين بمقاولين خارجيين ؟

مازي : لدينا عاملون مختصون بالصيانة في نفس المبنى على حين أننا نتعاقد مع المقاولين الخارجيين في الأعمال المتخصصة التي تفوق قدرة العاملين لدينا .

روزين : هل تتعاون مع سماسرة آخرين في تأجير الوحدات الخالية ؟ وإذا كان الأمر كذلك فكيف توزع عمولة التأجير فيما بينهم ؟

مازي : توزع العمولة بنسبة 50% إلى 50% بين الطرفين المشاركين في العمل بالتساوي .

روزين : هل هناك مستأجرون يزاولون أعمالاً لها أثر سلبي على المبنى من وجهة نظرك ؟

أندروب : نعم ، مثل السنترالات والهيئات التي يتعلق نشاطها بالخدمات الجنائية وبعض الكيانات الأخرى التي تستقبل الكثير من الزوار بحيث تقل نسبة العاملين إلى المساحة إلى أقل من 175 قدماً مربعاً لكل عضو بتلك الشركات .

رزوين : هل هناك مستأجرون يزاولون أعمالاً ذات أثر إيجابي على المبنى ؟

أندروب : نعم كالخدمات المهنية مثل المكاتب القانونية والشركات المحاسبية ووكلاء التأمين والأطباء البشريين وأطباء الأسنان وبعض الخدمات المتعلقة بالرعاية الصحية وأنشطة المهندسين والمعماريين وبعض محال البيع بالتجزئة ، وسماسرة العقارات وشركات الرهن العقاري والشركات المختصة بسندات الملكية وشركات العلاقات العامة وشركات التسويق والإعلان والخدمات الفنية .

روزين : ما أهم صفة يجب أن يتمتع بها مدير العقارات الناجح ؟

أندروب : هناك صفقات كثيرة يجب أن يتصف بها مدير العقارات الناجح الذي يعمل نيابة عن صاحب العقار ويلعب دوراً بارزاً في إنجاح استثماره . وأهم صفة لا بد أن تتوافر في مدير العقار هي قدرته على تكوين علاقات وثيقة مع المستأجرين الذين

قد يؤثرون بالسلب أو الإيجاب على المبنى. إننا نشعر بالفخر عندما تظل نسبة الإشغال بالمبنى 95% لأننا نتجاوب مع طلبات المستأجرين على وجه السرعة وباهتمام بالغ. إننا نخلق مناخًا مُريحًا للمستأجرين بمكتب الإدارة لدينا بتوفير وسائل الراحة وتقديم الحلوى والقهوة والزهور والعجائن وغير ذلك، وستنتابك الدهشة حين تعرف أثر ذلك على المستأجرين.

الخلاصة

إن شبح إدارة المباني وتأجيرها ينبغي ألا يثير ذعر مستثمري المستقبل، فالمستثمر المنظم الذي يقوم بالبحث اللازم ويكرس الوقت الكافي لإدارة مهامه يسهل عليه أن يدير ممتلكاته الصغيرة أو يعيشنَّ موظفًا للاضطلاع بهذه المهمة، إلا أن إدارة العقارات عمومًا هي مهمة تتطلب خبراء محترفين في هذا المجال وليس هواة حسني النية.

والشركة الناجحة المتخصصة في الإدارة على وعي بأحوال السوق ولها اتصالاتها وخبرتها التي تمكنها من الإشراف على ممتلكاتك الاستثمارية. وهي لا تقتصر على الاهتمام بكل التفاصيل بدءًا من تحصيل الإيجارات وانتهاءً بالصيانة بل تعمل على زيادة قيمة العقار. وبمعنى آخر فالإدارة الجيدة لا توفر لك نفقات فحسب ولكنها تحقق لك ربحًا أيضًا، ورسوم الإدارة التي يدفعها المستثمر يمكنه تعويضها بأكثر منها من خلال الأرباح التي تشهدها العقارات إذا ما حظيت بإدارة جيدة.

إن الإدارة الفعالة هي أيضًا وسيلة لمساعدة المستثمرين على معرفة خبايا سوق العقارات التجارية. ويعرف خبراء الإدارة بعض الاستراتيجيات التي من شأنها زيادة قيمة العقارات، كما أنهم على وعي بتقلبات السوق دون غيرهم من العامة مما يُتيح الفرصة لمُلاك العقارات لإجراء ما يرونه من تعديلات بسرعة ومرونة.

إن مجال الاستثمار العقاري عرضة لكثير من التغيرات والتحديات وكذلك

المنافسة. إنك تتكبد الكثير من الوقت والمال والجهد من أجل الحصول على استثمار تتوافر به المعايير الستة، إلا أن عنصر الإدارة يحظى بأهمية بالغة ليس من حيث زيادة قيمة العقار فحسب وإنما لضمان التدفق النقدي الذي يُمهد لك الطريق لأن تعيش الحياة التي كنت تحلم بها.

"التجارة هي مجال تعتريه بعض التقلبات ولكن العقارات التي تدر دخلاً هي الاستثمار الصحيح الذي يستمر إلى الأبد"! كانت هذه العبارة التي قالها "تيد باباسي" رئيس شركة "كييس" وهي إحدى الشركات العقارية الكبرى بالبلاد.

الفصل الثالث عشر

تحويل الوحدات إلى ملكيات مشتركة

تحقيق عائد ضخم من المباني السكنية الصغيرة

في ظل هذا المفهوم يحصل المشترون على صكوك لملكية وحداتهم، ويدفعون الضرائب العقارية على تلك الوحدات، ويمكنهم الحصول على قروض رهن عقاري وبيع كل وحدة على حدة إذا كانوا يمتلكون منزلاً واحداً للعائلة. والفارق بين الوحدة الخاضعة لملكية مشتركة ومنزل الأسرة هو أن الأماكن المشتركة بالمبنى متعدد الملكية بما في ذلك الردهات والمصاعد والأسطح وأماكن التخزين وحمامات السباحة ووسائل الترفيه الخارجية بالإضافة إلى الأرض نفسها كل هذا يخضع لملكية مشتركة من قِبل المقيمين بالوحدات.

والملكية المشتركة ليست مفهوماً جديداً فقد استخدم الرومان هذا المفهوم منذ القرن السادس قبل الميلاد. وفي أوروبا نجد أن العقارات الخاضعة لملكية فردية هي مجمعات تخضع لملكية مشتركة أو أرض يملكها أكثر من شخص وهو ما كان أمراً مألوفاً ومتاحاً لعدة قرون. وفي أمريكا الجنوبية عُرف نظام الملكية المشتركة منذ قرنين من الزمان على الأقل.

ولقد كانت الولايات المتحدة الأمريكية واحدة من الدول الصناعية التي طبقت مؤخراً مفهوم "الملكية المشتركة". والمحاولة الأولى لتطوير الملكيات المشتركة في

الولايات المتحدة كانت عام 1948 بصدور قانون الممتلكات الذي اقترحه "بيرتو ريكو" وهو نموذج قانون قامت بتطويره هيئة الإسكان الفيدرالية وكانت أول منشأة تخضع لملكية مشتركة بالولايات المتحدة هي مجمع (جالت أوشن) وهو يقع على امتداد 3800 ميل في منطقة "فورت لورد ديل" بولاية فلوريدا. ويضم هذا المبنى 218 وحدة ويقع في مواجهة المحيط، وقد أنشئ عام 1963. وقام بإنشائه شركة "كورال ريدج" للعقارات. وقد وضع "دونالد روزينبرج" المحامي العام بميامي الإطار القانوني لتلك المنشأة. ونظام الملكيات المشتركة يُناسب من يعيشون في وحدات سكنية ويرغبون في التحول من الإيجار إلى التمليك دون أن يتحملوا مسؤولية الصيانة لشبر واحد من ممتلكاتهم. ففي ظل نظام الملكية المشتركة يقوم آخرون بصيانة الأرضيات والمناطق الخارجية المحيطة بالمباني مقابل مبلغ شهري يدفعه المقيمون به.

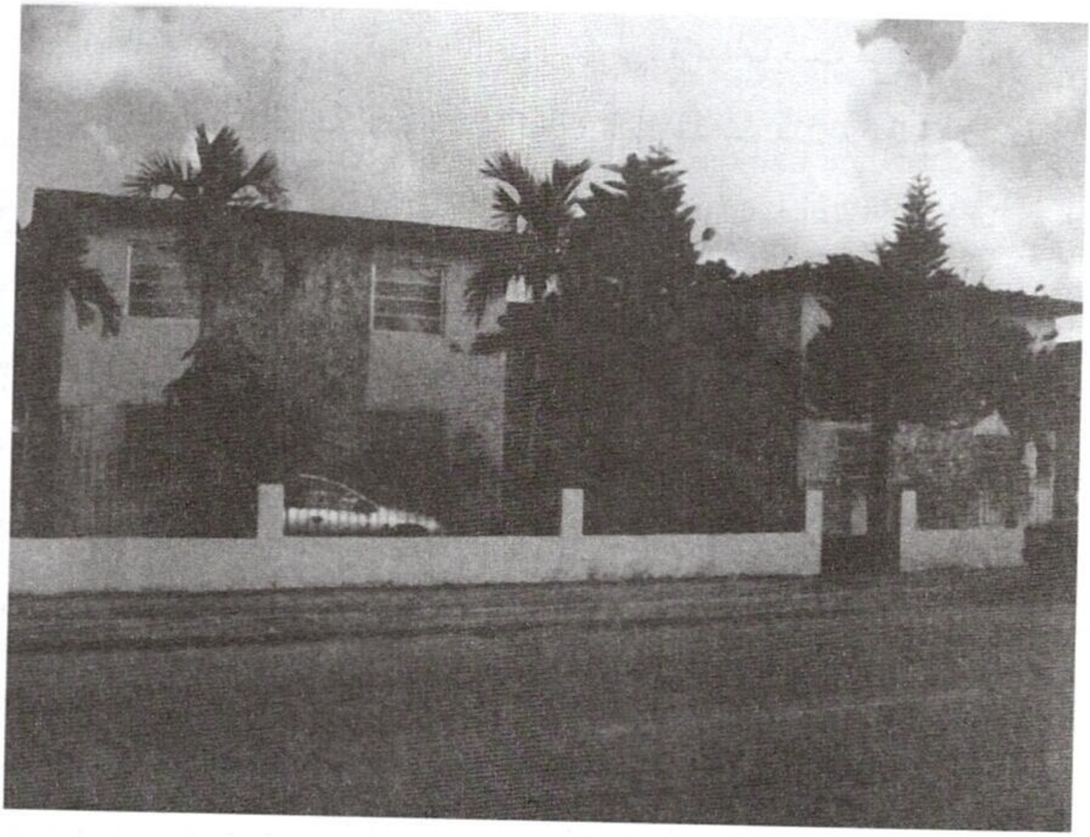
بدايتي في التحول إلى نظام الملكيات المشتركة

بالمصادفة، ففي عام 1975 قام أحد وكلاء البيع لديَّ ببيع مبنى سكني لي يضم طابقين ويتألف من ثماني عشرة وحدة ويقع في مكان ممتاز. ووكيل البيع هذا هو الذي أشرت إليه في الفصل العاشر ويُدعى "بين زاك" وهو زميلي الذي أقنعني بأن أتخلى عن اعتقادي الخاطئ بأن أسعار العقارات مُبالغ فيها وذلك لأنها بيعت بأسعار أقل فيما مضى. وعندما أقنعني "بين" بالنظر إلى المجمع السكني ذي الوحدات الثماني عشرة أعجبني المبنى وقُمت بتوقيع عقد بيع. وخلال مهلة المعاينة التي استغرقت خمسة عشر يومًا تغير كل شيء بعد أن دفعت مقدم ثمن قدره 20000 دولار أمريكي فقد بدأت أعيد التفكير بشأن الصفقة، وخشيت أن أكون قد تسرعت في الموافقة على الصفقة فقد شعرت أن سعر العقار مرتفع للغاية. واستبد بي الخوف وأخذ يقطن مضجعي لعدة ليالٍ متتالية لدرجة أنني فكرت في التخلي عن الصفقة وفقدان مقدم الثمن الذي دفعته، ولكنني قررت أن أعود إلى المبنى لإلقاء نظرة فاحصة عليه.

وكان الشعور بعدم الارتياح ما زال ينتابني، وعندما قلت لـ "بين" ذلك قال لي: "لماذا لا تبيع الوحدات كملكيات مشتركة"؟ كنت قد سمعت من قبل عن هذا النظام الذي بدأ يظهر في مجال العقارات ولكنني لم أكن أعرف تفاصيل عنه. قال لي "بين" إنني سأحتاج إلى تحويل المبنى بأكمله من نظام الإيجار إلى نظام الملكيات المشتركة والبدء في بيع الوحدة تلو الأخرى. وأخذنا نتنبأ بالمبلغ الذي يمكننا أن نبيع به الوحدات وما قد نتحمله من نفقات وبدا لنا أننا سنحقق ربحًا لا بأس به، وبذلك تغير شعوري من الخوف إلى الثقة. شرعت في إقفال الصفقة وقام المحامي الخاص بي "چو ريزمان" بإصدار مسودة الإعلان عن الملكيات المشتركة وهي وسيلة لتغيير الشكل القانوني لملكية المبنى من الإيجار إلى وحدات خاضعة للملكية المشتركة. وحصلنا على تقرير هندسي بالإضافة إلى رسم تفصيلي لكل وحدة سكنية ثم قمنا بتسجيل الوثائق لدى الهيئة المختصة بالولاية. وفي غضون أسابيع قليلة كان التجمع السكني الإيجاري المعروف باسم "أڤينيو مانور السابع والأربعون" قد ولد من جديد باسم "بلازا ماريا" الذي يخضع قانونًا للملكية المشتركة (انظر الشكل 13 - 1).

وفي الواقع فلم يكن لديَّ معلومات عن هذا الموضوع على الإطلاق ولذلك فقد ارتكبت عدة أخطاء. فقد خسرت الصفقة الأولى ما يقرُب من 25000 دولار أمريكي وهو ما كان يُعد ثروة بالنسبة لي عندئذٍ. وبمرور الوقت أخذت في تحويل المبنى تلو الآخر من نظام التأجير إلى نظام الملكية المشتركة. وما زلت أرتكب بعض الأخطاء، ولكن عن طريق المحاولة والخطأ استطعت في آخر الأمر أن أضع لنفسي استراتيچية معينة حققت لي النجاح الذي كنت أتمناه.

لقد كان نظام الملكيات المشتركة في ذلك الوقت غير مألوف لدى الغالبية العظمى من الجماهير كما أن عملية تحويل الشكل القانوني لتلك الممتلكات كانت تتسم بالتعقيد. إن الحصول على شركاء في الأملاك يتطلب وقتًا طويلاً وجهدًا مضنيًا



الشكل 13 - 1 بلازا ماريا

لا أستطيع أن أشرح وجهة نظري للآخرين بينما كنت أفتقر أنا نفسي إلى الكثير من المعلومات في هذا الشأن، بالإضافة إلى أنني لا أحب أن أكون مضطراً للحصول على موافقة الشركاء على الأساليب وطرق التطبيق التي وضعتها للإفادة منها في عملي. وعلاوةً على ذلك فإذا كان مُقدراً لي أن أخسر أموالاً فإنني أفضل أن أخسر أموالي أنا على أن أرى الآخرين يتعرضون للخسارة. ونتيجة لذلك أصبحت رائداً في هذا المجال عن طريق وضع مفاهيم جديدة ومبتكرة.

وعلى الرغم من ذلك كان لديَّ بعض المال. وأدركت بالتأكيد أن ما لديَّ من مال لا يكفي لشراء مبانٍ وتحمل جميع التكاليف المتعلقة بتحويل هذه المباني إلى ملكيات مشتركة. ولكن من أين لي بالمال إذا لم يكن ثمة شركاء؟ وفي ذلك الوقت كنت قد حققت نجاحاً في بيع وشراء المباني السكنية الصغيرة، كما كانت علاقتي جيدة بالبنوك

التي ساعدتني على تمويل صفقاتي السابقة. قمت بزيارة هذه البنوك ثانيةً وشرحت للمسؤولين بها أن ما أفعله ربما كان طريق النجاح للمستثمرين مستقبلاً. ولكنهم لم يقتنعوا بجدوى هذا التحويل، لذلك اضطررت إلى استغلال ما لديَّ من مال وفكرت في الحصول على قرض عقاري ثانٍ على منزلي بغرض تحويل بعض المباني إلى ملكية مشتركة، وقد كان هذا هو مشروعي الأول في هذا الشأن.

وقد استطعت أن أبيع مبنى واحداً وأن أعوض مبلغ الاستثمار النقدي بالإضافة إلى تحقيق بعض الأرباح التي قمت باستثمارها فيما بعد في مبنى آخر. وبعد إنجاز عدة مشاريع من هذا النوع تجمع لديَّ مبلغ نقدي لا بأس به وأصبحت مستعداً لخوض صفقات أكبر. وحققت المشروعات اللاحقة نجاحًا أكبر مما دفعني لأن أقنع البنك بمنحي قرضًا لا يعتمد على ثمن الشراء الذي دفعته ولكن على سعر البيع المتوقع فيما بعد. فإذا قمت مثلاً بشراء عقار مقابل مليون دولار أمريكي بغرض بيع الوحدات كملكيات مشتركة مقابل إجمالي يُقدَّر بـ1.7 مليون دولار فإن البنك يمنحني قرضًا بنسبة 80%من هذا المبلغ. وهذا يعطي سعر الشراء على حين يحتفظ البنك بباقي المبلغ في حساب احتياطي لسداد الفائدة وإجراء تحسينات على العقار إلى جانب التسويق وسائر النفقات واستطعت تغطية نفقات الإقفال ورسوم المحامي وغيرها وهذا يعني أنه لا يتبقى لي بعد كل صفقة سوى النذر اليسير من المال. والاستثناء من ذلك كان في صفقة عام 1982 حين قمت بتحويل مجمع سكني يضم ستمائة وحدة إلى ملكيات مشتركة ويُطلق عليه اسم (كينجز جريك ساوث) بمنطقة "ديدلاند" بميامي، وقد دفعت 15.5 مليون دولار أمريكي ثمنا له مما استلزم دفع أكثر من مليون دولار نقداً وقد قمت بمشروعات كثيرة على هذا النحو وحققت ربحًا وفيراً وبذلك توافر لديَّ مبلغ يمكن دفعه كمقدم ثمن وحصلت على تمويل من البنك لباقي المبلغ (14.5 مليون دولار). وبعد مضي خمسة عشر شهراً كنت قد انتهيت من بيع الوحدات مقابل 30 مليون

دولار. وبعد سداد جميع التكاليف والنفقات بلغ صافي الربح ثمانية أضعاف ما دفعته، كما حقق وكلاء البيع أرباحًا وفيرة.

وبعد الانتهاء من هذه الصفقة قمت بتحويل 1700 وحدة إلى ملكيات مشتركة في اثنين وعشرين مبنى. واكتسبت شهرة واسعة بولاية فلوريدا وعلى مستوى الولايات المتحدة عمومًا. ولقد ربحت ملايين الدولارات من جراء هذه العملية. ولم يقتصر الأمر على ما حققته من أرباح ولكنني شعرت بالسعادة لأنني استطعت أن أوفر للناس مباني سكنية بأسعار معقولة. ولقد استطاع الكثيرون شراء وحدات سكنية يتراوح ثمنها بين 30000 دولار و 75000 دولار عن طريق دفع 5% أو 10% من ثمنها مقدمًا. وتُباع هذه الوحدات اليوم بما يعادل خمسة أضعاف أو ستة أضعاف ثمنها الأصلي.

وفي عام 1984 زاد معدل التضخم إلى حدٍ كبير وبلغ سعر الفائدة الأساسي 20%، أما القروض العقارية ذات الفائدة الثابتة والتي تسدد على ثلاثين عامًا فتبلغ نسبة الفائدة عليها 16%وهي نسبة عالية للغاية مما أدى إلى انخفاض معدل الشراء إلى أدنى حدٍ له وأصبحت صفقات الملكية المشتركة أمرًا مُحالاً.

وقد عادت الملكيات المشتركة بقوة بعد عام 2000، وخلال عام 2007 تم تحويل مليون شقة إيجارية إلى ملكيات مشتركة في الولايات المتحدة. وبالإضافة إلى ذلك فقد تم بناء عدد كبير من المباني الجديدة وفقًا لهذا النظام. وشهدت المناطق الحضرية نشاطًا كبيرًا. وكان كثير من المشترين الذين يشتغلون بالمضاربات التجارية سواءً كانوا من المواطنين المحليين أو الأجانب قد اشتروا وحدات خاضعة لملكيات مشتركة معتقدين أن بإمكانهم تحرير العقود والحصول على أموال طائلة حتى قبل إقفال الصفقة وهم لا يعلمون أن حُلم الثراء السريع سينهار فجأة في عام 2007 فقد زاد العرض كثيراً على الطلب وانتهى مشروع الملكيات المشتركة تمامًا..

معايير تحويل المباني السكنية الصغيرة إلى ملكيات مشتركة

على الرغم من انهيار مشروعات تحويل المجمعات السكنية الكبرى إلى ملكيات مشتركة في معظم أنحاء البلاد فما زال المجال مفتوحًا لتنفيذ هذا المشروع على المباني السكنية الصغيرة التي تضم ما يتراوح بين ثماني وحدات وأربع وعشرين وحدة. ولننظر إلى معايير نجاح مثل هذا المشروع وديناميكياته.

الموقع

يجب أن يكون المجمع السكني واقعًا بالمنطقة (أ) (المعيار الأول من المعايير الستة الرئيسية) حيث تتزايد قيمة العقارات بصفة مستمرة على مر السنين. ولقد حققت أرباحي من هذا المشروع عن طريق شراء المباني ذات المستوى (ب) في مواقع بالمستوى (أ).

وليس ثمة معايير مطلقة بشأن عمر المبنى المراد تحويله. فكل مبنى يتم تقييمه بناءً على مزاياه التي ينفرد بها، فالمبنى ذو العامين والمبنى ذو المائة عام كلاهما قد يتحقق له النجاح.

التصميم المعماري

عندما تسير في أحد الشوارع فإنه يسهُل عليك أن تُميز المباني الراقية الجذابة. ولا بد من تطبيق المعايير الستة الرئيسية على مشروع الملكيات المشتركة حيث يُشترط في المبنى جودة الإنشاء وكفاءة التصميم.

الوحدات متعددة المساحات

ليس ثمة قاعدة ثابتة فيما يتعلق بمساحة الوحدات سواء كانت تتألف من غرفة نوم واحدة أو اثنتين أو ثلاث، فهذا يتوقف على أحوال السوق الذي تتوقع أن تبيع فيه وأعمار المشترين المحتملين.

الخصوصية والمساحات المفتوحة

ومرة أخرى نعود إلى التصميم المعماري المناسب فالمبنى يجب ألا يكون مُنْدسًا بين مبنيين آخرين بحيث يحجز الرؤية ويبعث على الشعور بالخوف من الأماكن المقفلة أو الضيقة. ويجب أن تطل جميع الوحدات السكنية على مناظر جميلة فلا تطل مثلاً على منطقة خربة أو بها قمامة حيث إن الأشجار الجذابة والحدائق تلعب دوراً كبيراً. وطبقًا لمعدل أماكن الانتظار بمنطقة ما فإنه يجب إيقاف السيارات في الأماكن المناسبة لها.

إهمال الصيانة

لا تحتاج المباني الصغيرة إلا إلى زخارف محدودة. إن وسائل الراحة التي لا داعي لها تضيف إلى تكاليف التشغيل التي يجب أن تظل عند حدها الأدنى. فالمبنى الذي يتألف من طابقين نتجنب فيه تكاليف صيانة المصعد، كما أن المداخل الخارجية إلى الوحدات السكنية تحد أيضًا من تكاليف الصيانة حيث لا يستدعي الأمر تركيب تكييف هواء أو جهاز تدفئة داخل الممرات المؤدية إلى الشقق. إن الهدف هو بيع الوحدات المحولة إلى ملكية مشتركة سريعًا عن طريق إيضاح أن تكلفة شراء وحدة قد تعادل تقريبًا إيجارها. إن الحفاظ على انخفاض نفقات الصيانة يؤدي إلى انخفاض النفقات الشهرية التي يتحملها المشترون وهذا هو أحد أسباب نجاح المباني السكنية الصغيرة في السوق اليوم.

الخصوصية

إن وجود العقار على شارع رئيسي ذي مشاهد خلابة يُعد ميزة كبرى حينما تنوي القيام بمشروع التحويل حيث تُتاح الفرصة لدى المشترين لمشاهدة اللافتة التي تضعها على واجهة المبنى. وهذا يُسمى "نافذة جيدة". إن المبنى الذي يقع في مكان غير مطروق لا يُعد مصدر جذب للمشترين. وبالنسبة للمباني الصغيرة ذات الزخارف المحدودة فهي

على النقيض من ذلك حيث إن عدم وجودها في شوارع رئيسية يُعد ميزة لساكنيها الذين يفضلون العزلة والخصوصية. إن المكان المحاط بالأشجار والحدائق الغناء هو مكان مثالي. إنك تبحث عن مكان تتضاعف فيه أسعار العقارات عما تتوقع أن تحصل عليه من مشروع تحويل الوحدات إلى ملكيات مشتركة.

تقييم الوحدات:

إن التقسيم النموذجي للوحدات يتطلب استغلال جميع المساحات. وفيما يتعلق بالوحدات التي تشتمل على جميع المساحات. وفيما يتعلق بالوحدات التي تشتمل على غرفتي نوم ودورتي مياه نجد أن كثيراً من المشترين يفضلون وجود غرف النوم في أطراف الوحدة لضمان مزيد من الخصوصية، كما أنه من المرغوب فيه عند دخول الوحدة السير في ردهة قبل الوصول إلى غرفة المعيشة. وكلما زاد عدد الحجرات ومساحتها زادت أرباحك من بيعها.

وبالنسبة للمطبخ فيجب أن تتوافر فيه "خِزَانات" تشتمل على ما يحتاجه من أدوات. ومكان يصلح لوضع منضدة طويلة وكراسي حتى يمكن تناول الطعام فيه. ويا حبذا لو وُجدت نافذة به لإدخال الهواء النقي وضوء الشمس، إن وجود حجرة لتخزين المواد الغذائية أو أدوات المائدة الفضية والزجاجية يُعد أمراً إضافياً. ووجود غرفة معيشة كبيرة وغرفة مستقلة للطعام أو مساحة معينة تخصص لهذا الغرض يُعد أكثر أهمية من وجود غرف نوم ضخمة وغرفة معيشة صغيرة وعدم وجود غرفة طعام على الإطلاق.

ومن الملامح المرغوبة أيضاً وجود عوازل للصوت. إن من أفضل طرق عوازل الصوت بالمبنى هو تشغيل جهاز الراديو بصوت عالٍ في شقة مجاورة لتعرف ما إذا كان الصوت سيصل إليك أم لا، فالتقنيات العازلة للصوت تجعل أصوات الضوضاء تنخفض إلى الحد الأدنى.

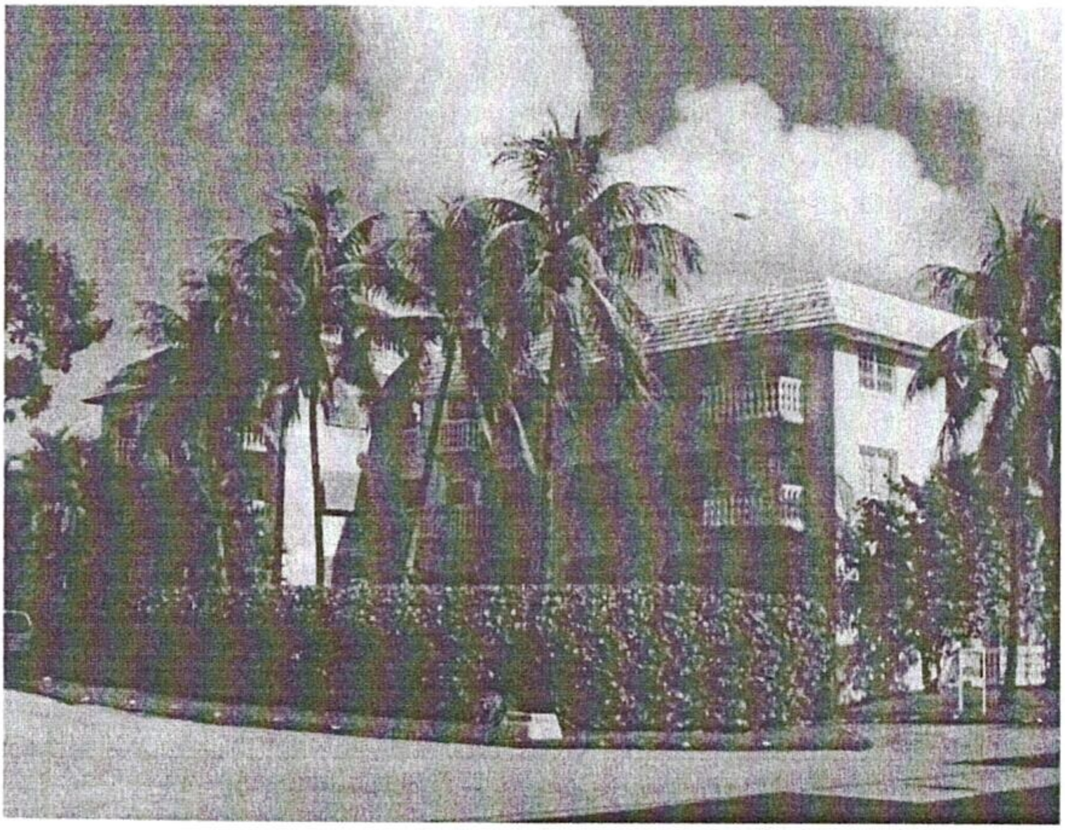
وضع المستأجرين الحاليين

والعامل الذي يُسهم في إنجاح مشروع التحويل بالمباني الصغيرة، يتمثل في بيع أكبر عدد ممكن من الوحدات للمستأجرين المقيمين بالفعل، فهذه الصفقات تتم بصورة أسرع من تلك التي تُبرم مع مشترين من خارج المبنى. ونظراً لأن المبالغ الناتجة عن الإقفال تُستخدم في دفع أقساط القرض العقاري فإن الفائدة على القرض ستستمر في التناقص. وفي ظروف معينة يمكن سداد القرض الأول بالكامل من مبالغ الإقفال. ولقد حالفني الحظ في مشروعات التحويل التي قمت بها حيث استطعت أن أبيع 50% من الوحدات إلى عدد من المستأجرين الحاليين. ولتحديد وضع المستأجرين يجب الحصول على المعلومات التالية عنهم كالعمر والحالة الاجتماعية والدخل مدة إقامتهم بالمبنى والإيجار الشهري وتاريخ انتهاء عقودهم وخيار التجديد إن وُجد.

وكلما طالت مدة إقامة المستأجرين بالمبنى كان من السهل عليهم أن يشتروا الوحدات التي يقيمون بها. إن معظم المستأجرين الذين عاشوا حياة سعيدة في مبنى سكني لفترة طويلة سيسعدهم أن تشتري المبنى لهذا الغرض، فهم يدركون أن هذا سيمنحهم الفرصة لاستبدال عقودهم الإيجارية بسندات ملكية وبالتالي تتوافر لهم ملكية الوحدات دون الدخول في إجراءاتها العديدة.

وإذا ما وجدت المبنى المناسب في المكان الملائم فإنك غالبًا ستجد مستأجرين سعداء بالمكان الذي مكثوا فيه فترة طويلة من حياتهم واعتبروه مقر إقامتهم الدائم بحيث لا يرغبون في مغادرته. وعلى حين أن مبنى كهذا يُعد مشروعًا نموذجيًا للتحويل إلى ملكيات مشتركة فسوف تحقق نجاحًا حتى إذا لم يقبل على شراء الوحدات سوى القليل من المستأجرين. فقد تكون إدارة المبنى سيئة وقد لا يكون لدى المستأجرين القدرة المالية على شراء وحداتهم. ومن بين المجمعات السكنية الاثنين والعشرين التي قمت بتحويلها هناك ما يتراوح بين 30% و 70% من المستأجرين المقيمين بالفعل ممن

اشتروا الوحدات التي يقطنونها بمعدل 50% تقريبًا. وضمن أحد المشروعات وهو المجمع السكني "رويال كاريبيان" في فلوريدا الذي يضم أربع وخمسين وحدة قمت ببيع 70% من الوحدات لمستأجرين مقيمين ثم بعت المجمع بأكمله خلال تسعين يومًا (انظر الشكل 13 - 2).



الشكل 13 - 2 رويال كاريبيان

العقود الإيجارية الحالية

إذا كانت مدة العقود سنة واحدة بدون تجديد فإن هذا يُعد وضعًا مثاليًا. وبعض العقود مدتها عامان أو ثلاثة وهذه العقود عادةً لا توجد إلا في المباني الفاخرة ذات الفئة (أ) وليست في مباني الفئة (ب) التي تُعد الاختيار الأمثل للتحويل إلى ملكيات مشتركة. إن معظم عقود الإيجار بالمباني الصغيرة تحرر لمدة سنة واحدة. وفي الحالات القليلة التي

تشتمل فيها العقود على إمكانية التجديد أو تمتد إلى أكثر من عام واحد قد تجد بعض المستأجرين يُعارضون فكرة شرائهم للوحدات التي يسكنونها لا سيما إذا كانت إيجاراتهم تقل عن معدلات السوق كثيراً.

سعر الشراء:

إن شراء مبنى سكني كاستثمار طويل الأجل يختلف اختلافًا كبيرًا عن شرائه بغرض تحويله إلى ملكيات مشتركة. فعندما تشتري مبنى لتحويله فيما بعد فإنك في الحقيقية تشتري مبنى إيجاريًا ومشروع ملكيات مشتركة في ذات الوقت. ولتحديد سعر المبنى الذي تنوي تغيير شكله القانوني على هذا النحو فعلينا أن نتوقع سعر بيع كل وحدة وتقدير عدد الوحدات التي يمكن أن يشتريها مستأجرون مقيمون، والنفقات المتنبأ بها وتكلفة التمويل إلى جانب بعض العوامل الأخرى.

ماذا لو فشل هذا المشروع؟ إذا لم تر أن العقار سيحقق نجاحًا إذا تم تحويله إلى ملكيات مشتركة فلا تُقدِم على شرائه. ومن المهم أن تعرف أن العقار يجب أن يظل كما هو كمبنى إيجاري إذا لم يحقق هذا المشروع نجاحًا. وعندئذٍ تكون في وضع لا تحسد عليه. إن الغالبية العظمى من المباني التي اشتريتها بغرض تحويلها إلى ملكيات مشتركة كلفتني أكثر مما كنت سأدفعه إذا ما اشتريت المبنى كوحدات مؤجرة. وهذا يرجع إلى أن كل وحدة تُباع على حدة بمبلغ يتجاوز ثمن بيع المجمع بأكمله كمبنى إيجاري واحد. وبناءً على ذلك فدائمًا ما أنظر إلى الصفقة من منظور أنني إذا كنت أنوي الاحتفاظ بالعقار كمبنى إيجاري فلا بد من أن أخرج من الصفقة بلا خسائر على الأقل. وينبغي أن يكون هناك قدر من المخاطرة المحسوبة لكل ما نفعله. ومن حُسن حظي أنني لم أضطر - في مشروعات التحويل الاثنين والعشرين التي قمت بها - إلى إعادة المباني مرة أخرى إلى الشكل الإيجاري.

إن أداء ما يتعين عليك من واجبات وقيامك بالبحث اللازم هو أمر من الأهمية بمكان. انظر إلى كل مبنى من المباني التي تم تحويلها والتي تقع على بُعد ثلاثة أميال مثلاً من العقار محل البحث. تحدث إلى خبراء السوق لمعرفة آرائهم. عليك أن تتعرف خبايا السوق داخليًا وخارجيًا. ويقول "كين ويسترن" أحد أشهر المقاولين الناجحين بجنوب فلوريدا والذي قام بالكثير من مشروعات التحويل: "إن عدم الإعداد الجيد هو تمهيد للفشل".

الإعلان عن مشروع التحويل

لم يكن لديَّ أية فكرة عن كيفية إعلان المستثمرين المقيمين بما كنت أنوي القيام به في مبنى "بلازا ماريا" الذي يمثل المحاولة الأولى لي بمشروع الملكية المشتركة. ولذا أرسلت الخطاب التالي:

10 ديسمبر 1975

أعزائي المستأجرين:

لقد قمنا بشراء العقار الذي يتألف من ثماني عشرة وحدة والذي تقطنون به، ونخطط لتحويله إلى ملكيات مشتركة على الفور ليصبح اسم العقار "بلازا ماريا".

وبإمكانكم أن تشتروا الوحدات ذات الغرفة الواحدة بمبلغ 16990 دولارًا أمريكيًا والوحدات ذات الغرفتين بمبلغ 18990 دولارًا. ويتم سداد مقدم الثمن بنسبة 5% من الإجمالي والحصول على قرض تمويلي مدته ثلاثين عامًا بفائدة قدرها 8% وبعد حصولكم على المزايا الضريبية تكون مدفوعاتكم مساوية تقريبًا لمبلغ الإيجار.

وهذه تُعد فرصة ذهبية بالنسبة لكم، لذلك عليكم بالتوجه إلى مكتبنا في

أسرع وقت ممكن لتوقيع عقد البيع. وسيتولى مستر "إنتريك مارين" أو مستر "رول ألفاريز" الإجابة على جميع استفساراتكم بكل سرور.

ونعلم أنكم ترغبون في معرفة هذا الخبر قبل العُطلات حتى يتسنى لكم الاحتفال بعيد الكريسماس والعام الجديد بينما تدركون أنكم قد تصبحون مُلاكًا للعقار بدلاً من أن تظلوا مستأجرين له.

أخوكم المخلص

كينيث د. روزين

كان جميع المستأجرين يتبعون نظام الدفع الشهري للإيجار. وبعد أن تلقوا الخطاب تحركوا جميعًا فيما عدا مستأجر واحد وهو كهل لم يسدد الإيجار منذ ستة أشهر. وكان من الواضح أن المستأجرين لم يكن لديهم أدنى فكرة عن المزايا التي سيتمتعون بها باعتبارهم مُلاكًا. ولم يكن هذا خطؤهم بل كان خطئي أنا.. وحتى قيامي بالمشروع السادس في هذا المجال لم أكن أعرف أن ثمة وسيلة أفضل من ذلك للإعلان عن تحويل المبنى لملكيات مشتركة.

أما بالنسبة للمباني الأربعة التالية فقد دعوت جميع المستأجرين لحفل أعلنت فيه رسميًا تغيير الشكل القانوني للمبنى على هذا النحو. وقد نجحت هذه الوسيلة نجاحًا لا بأس به فيما يتعلق بالمباني الثلاثة الأولى أما العقار الرابع الذي كان يمثل صفقة أكبر فقد استغل كثير من المستأجرين به هذه الفرصة في بث شكاواهم من المالك الحالي وإبداء ملاحظاتهم فيما يتعلق بالمبنى. واحتدم النقاش لدرجة أنني لم أستطع السيطرة على الموقف الذي انتهى بقيام قليل من المستأجرين بشراء وحداتهم.

وفي المشروع السادس كانت هناك وسيلة فعالة استخدمتها في جميع المشروعات التالية فلم أقم بأي إعلانات رسمية بل استدعيت كل مستأجر على حدة وقدمت له

نفسي باعتباري المالك الجديد للعقار وحددت موعداً مع كل منهم لزيارته بصفة شخصية. وفي هذه الزيارات أخذت أشرح خطتي عارضًا عليهم ملخصًا كتابيًا عن أسعار البيع والتمويل المُتاح وقائمة بالتحسينات التي أنوي القيام بها. إلى جانب تفاصيل عن برنامج حوافز المستأجرين.

ما نظام حوافز المستأجرين؟

إذا قام مستأجرون بشراء وحداتهم خلال خمسة عشر يومًا من تلقي برنامج حوافز المستأجرين فإنهم يحصلون على الحوافز الآتية:

- خصم 10% من سعر بيع الوحدة.
- خصم 75% من إيجارهم اعتباراً من تاريخ توقيعهم على عقد رسمي وحتى تاريخ الإقفال (في فترة أقصاها تسعين يومًا) وخصم 100% من الضمانات المودعة والتي تخصم من سعر البيع.
- الحصول على شيك بمبلغ 5000 دولار أمريكي لاستغلاله في عمل الديكورات اللازمة أو لأي غرض آخر.

والمستأجرون الذين يشترون وحداتهم بعد مرور خمسة عشر يومًا وقبل مرور شهر فإنهم يحصلون على الحوافز الآتية:

- خصم 5% من سعر بيع الوحدة.
- خصم 50% من إيجارهم الذي يخصم من سعر البيع اعتباراً من تاريخ توقيعهم لعقد رسمي وحتى تاريخ الإقفال (خلال فترة لا تتجاوز تسعين يومًا) وخصم 100% من الضمانات المودعة والتي تخصم من سعر البيع.
- الحصول على شيك بمبلغ 2500 دولار أمريكي لاستغلاله في عمل الديكورات اللازمة أو لأي غرض آخر.

وبالإضافة إلى ذلك فقد أعطيت كل مستأجر تحليلاً مبسطًا من صفحة واحدة يتضمن مقارنة مبلغ الإيجار الذي يدفعونه حاليًا بالإيجار الذي سيدفعونه كمُلاك للوحدات.

نجحت هذه الخطة نجاحًا باهرًا. وفي الواقع فإن جميع المستأجرين الذين أقدموا على الشراء قاموا بذلك خلال خمسة عشر يومًا للحصول على جميع المزايا والحوافز. وقد استخدمت نفس الخطة بنجاح في مشروعات التحويل الستة عشر التالية وكلما أسرعت في مقابلة المستأجرين زادت فرصتك في بيع الوحدات لهم، فالمستأجرون الذين أقاموا لسنوات عديدة بنفس المبنى سيقاومون التغيير حتى تتضح لهم مزايا التملك ويشعرون بالارتياح إزاء الصفقة. وهنا تكمُن أهمية مقابلة المستأجرين كل على حدة فهذا يتيح لك الفرصة لأن توضح للمستأجر ما ستحققه له تلك الصفقة من مزايا كمالك وليس مجرد مستأجر.

وفي أحيان كثيرة كنت أقوم - قبل أن ألتقي والمستأجرين - بالتحري للكشف عما إذا كان هناك بعض المستأجرين ممن يعتبرون "مراكز قوى". وبمعنى آخر هل هناك مستأجرون ممن يمكنهم التأثير على سائر السكان فيحذون حذوهم؟ إن المستأجرين ممن كانوا يعملون كمحامين ناجحين في مجال العقارات وكذلك السماسرة والعاملون بالبنوك كل هؤلاء هم أول من يشتري وحداتهم السكنية.

الإعلان عن برنامج التحسينات:

في ظل التحول إلى الملكيات المشتركة يبدأ إجراء التحسينات بأسرع ما يمكن بعد إنهاء الصفقة. وهذا يرجع إلى أسباب نفسية، فحتى قبل أن نزور المستأجرين نبدأ في التحسينات وأعمال التجديد التي لا بد أن يلاحظوها، فالزيارة يجب أن تتم بمجرد البدء في تلك التحسينات قبل أن تنتشر الشائعات وتجد نفسك مضطراً إلى طرد الأفكار المضللة بعيداً عن أذهان المستأجرين.

كيفية التعامل مع الوحدات غير المباعة:

لا يهم حجم المزايا التي تعرضها على السكان فربما كان بعضهم عازفًا عن الشراء لاعتيادهم على النظام الإيجاري. وهذا يعني أن هناك دائمًا وحدات غير مباعة يجب عرضها على الجمهور. وإذا كان هناك بعض المستأجرين ممن يرغبون في الاستمرار في تأجير وحداتهم فإنه يحسن بالمسؤول عن مشروع التحويل أن يُبقي على هذه الوحدات لأغراض التأجير. وهذا يصدق على وجه الخصوص إذا كان عدد كبير من السكان قد اشترى بالفعل وتتوقع أن تسترد معظم استثمارك النقدي أو كله من المبيعات التي تمت بالفعل. وفي واقع الأمر فعندما تتم صفقات بيع كثيرة من شأنها تعويض استثمارك النقدي عندئذٍ تكون في وضع يسمح لك بالحصول على عائد لا نهائي. وقد احتفظت بمائة وحدة لأغراض الإيجار في مبنى (كينجز جريك ساوث) الذي يضُم مائة وحدة ولكنني قمت ببيعها فيما بعد بسعر أعلى.

وعلى مدى سنوات عملي في مشروع تحويل المباني السكنية الإيجارية إلى ممتلكات كنت دائمًا ما أقدر مشاعر أولئك المستأجرين الذين يصعُب عليهم - لسبب أو لآخر - مغادرة مساكنهم لا سيما كبار السن الذين يتوجسون خيفة إزاء أي تغيير في مسار حياتهم. وتقديراً لمشاعر هؤلاء السكان كنت مضطراً للإبقاء عليهم كمستأجرين ولكنني فرضت عليهم إيجارًا يتناسب مع المعدلات السائدة بالسوق. وبذلك فاز الجميع، المستأجرون وأنا، فقد ظلوا في مساكنهم التي عاشوا فيها سنوات طويلة بينما حصلت أنا على المزايا الضريبية وأرباح زيادة قيمة الوحدات فيما بعد. وإذا قررنا عدم الاحتفاظ بكل الوحدات غير المباعة أو بعضها فإننا نعرضها للبيع للجمهور.

وبغض النظر عن مساحة المباني أو المجمعات السكنية التي تخضع للتحويل فقد وجدت أن الوسيلة المثلى لبيع الوحدات للجمهور هي وضع لافتات على المبنى فهي

وسيلة أكثر فعالية وأقل تكلفة. فإذا كان هناك مجمع كبير تصعُب رؤيته من خلال الشارع الرئيسي فإنني أضع عدة لافتات بالشوارع المجاورة التي يرتادها كثير من الناس. وكلما اشتملت اللافتة على عدد أقل من الكلمات حققت الجدوى منها. وعندما قمت بتحويل مبنى (كينجز جريك ساوث) استخدمت لافتات خارجية على واجهة المبنى بدون ذكر أرقام التليفونات. وكانت اللافتة تحمل الجملة الآتية: "من فضلك احضر إلى مكتب البيع بالوحدة 105". وأخذ الناس يتوافدون إلى المبنى وقمنا ببيع معظم الوحدات بفضل تلك اللافتات، كما استطعنا أن نعلن عن بيع الوحدات بالصحف المحلية مما أدى إلى زيادة المبيعات أيضاً.

وثمة وسيلة أخرى لبيع الوحدات التي لم يشترها ساكنوها وهي الاتصال بعدد محدود من السماسرة المتخصصين في بيع تلك الوحدات. وسوف يتعين عليك دفع عمولات وتكاليف تسويق ولكن هدفك الرئيسي هو البيع بأسرع ما يمكن ولا تدع بعض العقبات الصغيرة تعترض طريقك.

المتطلبات القانونية

إن كل ولاية من الولايات لها قوانينها الخاصة بها فيما يتعلق بالملكيات المشتركة. والولايات التي تحظى بنسبة كبيرة من هذه المشروعات لديها إدارة حكومية مستقلة تتلقى الوثائق والمستندات الخاصة بمشروع التحويل وتعتمدها قبل تسجيلها لدى المحكمة. وفي بعض الولايات قد لا يستدعي الأمر تقديم وثائق ملكية مشتركة فيما يتعلق بالمباني السكنية الصغيرة.

وتشمل وثائق الملكية المشتركة ما يلي:

1 - نشرة المشروع التي توزع على الراغبين في الشراء والتي تتضمن معلومات عن العقار كسنة الإنشاء ومساحة الوحدات، وإمكانات الترفيه

والممتلكات الشخصية ونوع المنشأة واللوائح المطبقة وأماكن الانتظار والمرافق وتكاليف الإقفال ونفقاته إلى جانب معلومات عن القائم على المشروع.

2 - الإعلان عن الملكية المشتركة.

3 - عقد تأسيس الشركة.

4 - اللائحة الداخلية أو النظام الداخلي للمبنى.

5 - خريطة للموقع ورسم توضيحي لكل وحدة على حدة.

6 - نسبة الفائدة غير الموزعة بكل وحدة بالمبنى المشترك.

7 - تقرير هندسي عن حالة المبنى.

8 - عقد الإدارة المقترح.

9 - عقود خدمية أخرى كتلك الخاصة بالمصاعد والأمن والنظافة وحمامات السباحة.

10 - الميزانية التقديرية السنوية ورسوم الصيانة المتوقعة من كل نوع من الوحدات المختلفة.

11 - التحسينات المقترحة والتجديدات التي يخطط لها صاحب المشروع.

12 - قائمة الأسعار المتوقعة.

13 - العقد المقترح لاتفاق البيع والشراء.

والوثائق القانونية التي تسجل عادةً هي البنود 2، 3، 4، 5، 6. والعقار المراد تحويله إلى ملكيات مشتركة يظل مؤجراً كما هو حتى تسجل جميع الوثائق اللازمة وهو ما يتم عادةً ضمن شروط ما قبل البيع والتي تفرضها الجهة المقرضة.

مبني براد فورد تيراس - دراسة حالة مصغرة :

وهذا المبنى يتألف من طابقين يضم كل طابق ست وحدات. وقد أنشئ منذ خمسة وعشرين عامًا. وهذا المبنى الرائع ينتمي للفئة (ب) بموقع (أ) ويقع على بُعد ثلاثة أميال من قلب مدينة "سيتيل". ومُلاك العقار هم "دون" و "دوريس دافي" والمشتري المتوقع "سول ستون" (وهذه أسماء وهمية). ويتمتع المبنى بحالة ممتازة كما أنه مُحاط بمجموعة من الأشجار الباسقة التي تُشكل منظرًا طبيعيًا بديعًا. وقد اشترى "دافي" المبنى منذ خمسة عشر عامًا وأداره بنفسه وكان فخورًا به للغاية وينوي هو وزوجته بيع العقار للانتقال إلى شمال كاليفورنيا حتى يكونا بالقرب من أولادهما وأحفادهما.

وهناك ثماني وحدات تتألف كل منها من غرفتي نوم وحمامين وتبلغ مساحة كل منها 1000 قدم مربع، وأربع وحدات تتألف كل منها من غرفة نوم واحدة وحمام واحد وتبلغ مساحة كل منها 750 قدم مربع بإجمالي 11000 قدم مربع. ويبلغ إيجار الوحدات ذات الغرفتين 1300 دولار شهريًا بينما يبلغ إيجار الوحدات ذات الغرفة الواحدة 800 دولار شهريًا، وهو ما ينتج عنه إجمالي دخل سنوي يقدر بـ 163200 دولار. وبناءً على الأسعار السائدة بالمنطقة فإن الإيجارات بمبنى "براد فورد تيراس" تقل بنسبة 15% عما يجب أن تكون عليه. وبالتالي فإذا قام "ستون" بزيادة الإيجارات بنسبة 15% سيزيد إجمالي الدخل إلى 187680 دولارًا أمريكيًا. وإذا بلغت نسبة الإخلاء 5% يكون إجمالي الدخل 178296 دولارًا، ويقدر "ستون" نفقات التشغيل بنسبة 42% من إجمالي الدخل المعدل (178296 دولارًا) أي مبلغ 74884 دولارًا، كما يقدر صافي دخل التشغيل 103412 دولارًا أمريكيًا. وبناء على صافي الدخل هذا قدر "ستون" قيمة العقار كمبنى إيجاري بما يفوق 1.7 مليون دولار أو 1723528 دولارًا بناء على فائدة مركبة نسبتها 6%. (انظر الجدول 13 - 1).

الجدول 13 - 1 (مبنى براد فورد تيراس) تحليل لقيمة مبنى إيجاري :

افتراضات :	
ثمانية مستأجرين 2 / 2 وحدة	بمبلغ إيجار 1300 دولار شهرياً
أربعة مستأجرين 1 / 1 وحدة	بمبلغ إيجار 800 دولار شهرياً
- الإيجار السنوي من 2 / 2 وحدة	124800 دولار أمريكي
- الإيجار السنوي من 1 / 1 وحدة	38400 دولار أمريكي
- إجمالي الدخل السنوي	163200 دولار أمريكي
- الزيادة الإيجارية (15%)	24480 دولاراً أمريكياً
- إجمالي الدخل السنوي بعد الزيادة	187680 دولاراً أمريكياً
- نسبة الإخلاء (5%)	9384 دولاراً أمريكياً
- إجمالي الدخل المعدل	178296 دولاراً أمريكياً
- نفقات التشغيل	
(42 % من إجمالي الدخل المعدل)	74884 دولاراً أمريكياً
- صافي دخل التشغيل	103412 دولاراً أمريكياً

صافي دخل التشغيل	الفائدة المركبة	القيمة
103412 دولار	% 6	1723528 دولاراً

ووجد "ستون" أن 50% من المستأجرين تتراوح أعمارهم بين الخامسة والأربعين والخامسة والستين بينما هناك 25% ممن تعدوا الخامسة والستين فقد كبر أبناؤهم وتزوجوا وهو ما يعني أن هؤلاء المستأجرين لن يكونوا بحاجة للانتقال إلى مساكن أكثر اتساعاً أو شراء منزل مستقل للأسرة. وهناك ستة من المستأجرين أقاموا بالمبنى

لأكثر من عشر سنوات وأربعة منهم أقاموا به لأكثر من خمس سنوات بينما غادره اثنان من المستأجرين خلال السنة الماضية. وبناءً على ذلك تنبأ "ستون" بأن ثمانية مستأجرين من بين الاثنى عشر مستأجرًا سيقبلون على شراء وحداتهم. وقد عُرف من خلال عائلة "دافي" أن من بين المستأجرين "نورا نيمان" مديرة أحد البنوك المحلية والتي عاشت بالمبنى على مدى أكثر من عقدٍ من الزمان. وقد عبرت عن رغبتها في شراء شقتها إذا ما قُدِّر لهذا المبنى أن يتحول إلى ملكية مشتركة.

ويعمل "دافي" وزوجته في مجال سمسرة العقارات ولذلك فليسوا بحاجة إلى تسجيل عقارهم لدى أي سمسار. وهم يعتقدون أن عقار مثل "براد فورد تيراس" من الصعب أن يتوافر وبالتالي فإنه سيُباع سريعًا لا سيما لمن يرغب في تحويله إلى ملكيات مشتركة. وقد حددا مبلغ 2.2 مليون دولار أمريكي ثمنًا له. وقبل أن يقوم "ستون" بعرض المبنى للبيع قام بدراسة تحليلية مقارنة لأحوال السوق ووجد أن الوحدات التي تخضع للملكية المشتركة والتي أنشئت منذ عشرة أعوام إلى خمسة عشر عامًا بالمجمعات السكنية الكبرى يُعاد بيعها بمعدل يتراوح بين 2500 دولار إلى 275 دولارًا أمريكيًا / قدم مربع. وبعد معاينة بعض الوحدات والمقارنة بينها وجد أنها أقل مستوىً من الوحدات التي يخطط لتحويلها بمبنى "براد فورد تيراس". و "ستون" يعرف أن البعض يفضل سكنى المباني الصغيرة كأنماط السكان في ذلك المبنى وعندئذٍ أدرك "ستون" أن بإمكانه أن يبيع الوحدات ذات الملكية المشتركة بمبلغ 265 دولارًا / قدم مربع مما يحقق مبلغ 2.915 مليون دولار أمريكي كإجمالي مبيعات.

ويُقدر "ستون" تكاليف التحويل بما قيمته 382900 دولار أمريكي بعائدات قدرها 2532100 دولار. وبناءً على السعر الذي عرضه "دافي" 2.2 مليون دولار أمريكي يكون صافي الربح 332100 دولار وهو مبلغ لا بأس به. وقد كان "ستون" – المفاوض الذكي – على استعداد لدفع 2 مليون دولار. وعلى الرغم من ذلك فقد كان

يُدرك أنه إذا عرض سعراً مبدئيًا بمبلغ 2 مليون دولار فقد يعرض "دافي" وزوجته بيع العقار بمبلغ 2.1 مليون دولار. وإذا كان مبلغ العرض المبدئي 2 مليون دولار فإن صافي الربح بالنسبة لـ "ستون" سيكون 532100 دولار أمريكي (انظر الجدول 13 - 2).

عرض "ستون" المبنى مقابل 1.85 مليون دولار مبدئيًا إلا أن "دافي" وزوجته اعترضا على المبلغ. وبعد مفاوضات قام "ستون" بزيادة المبلغ إلى 2 مليون دولار وهو ما وافق عليه الزوجان.

وفي كثير من مشروعات التحويل التي قمت بها كان عليَّ أن أدفع سعر شراء يفوق كثيراً قيمة العقار كمبنى إيجاري. وكانت وجهة نظري إزاء ذلك هي أنني ما دمت حصلت على العقار المناسب للتحويل بحيث يتحقق لي الربح المأمول فلا بد من أن أتسم بالمرونة فيما يتعلق بالسعر. وإذا ما رغبت في النجاح في مشروع التحويل عليك بالسير على المنوال نفسه. ولكن لا توافق على دفع ثمن باهظ بحيث إذا فشل التحويل وظل المبنى مؤجراً لا تكون قد خسرت خسارة كبيرة.

كان الزوجان "دافي" يرغبان في الحصول على ثمن العقار نقداً ولكنهم كانوا على استعداد لمنح المشتري مهلة ثلاثين يومًا لمعاينة العقار وستين يومًا بعدها للحصول على قرض من البنك بنسبة 80%من سعر الشراء (1.6 مليون دولار أمريكي). وقد استطاع "ستون" أن يتفاوض مع "دافي" على الحصول على قرض ثانٍ بقيمة 200000 دولار بفائدة 7% على أن يدفع مبلغ الفائدة شهريًا بينما يستحق الباقي (أصل القرض) بعد ثلاث سنوات. وبالتالي يحصل "ستون" على 200000 دولار أمريكي نقداً كمقدم ثمن بالإضافة إلى 25000 دولار كتمويل وتكاليف إقفال أو إجمالي استثمار نقدي بقيمة 225000 دولار أمريكي.

الجدول 13 - 2 (مبنى براد فورد) تحليل الأرباح بناءً على تحويل العقار لملكيات مشتركة:

افتراضات:

- سعر كل وحدة: 265 دولاراً / قدم مربع
- ستة مستأجرين يشترون 2 / 2 وحدة خلال خمسة عشر يوماً
- مستأجران يشتريان 1 / 1 وحدة خلال خمسة عشر يوماً
- أربعة مشترون خارجيون يشترون الوحدات المتبقية بسعر التجزئة
- ينتهي البيع في خلال ثلاثة شهور

• إجمالي المبيعات		2915000 دولار أمريكي
• تكاليف التحويل		
• المصروفات القانونية الداخلية والخارجية	5000 دولار أمريكي	
• تكاليف الإقفال (داخلية)	5000 دولار أمريكي	
• الأعمال الهندسية	5000 دولار أمريكي	
• التحسينات والتجديدات	20000 دولاراً أمريكياً	
• الخصومات الممنوحة للمستأجرين	198750 دولار أمريكي	
• الخصومات الإيجارية للمستأجرين	21150 دولار أمريكي	
•	40000 دولار أمريكي	
• عمولات البيع والتسويق	20000 دولار أمريكي	
• الفائدة على القرض الأول	28000 دولار أمريكي	
• الفائدة على القرض الثاني	5000 دولار أمريكي	
• تكاليف الإقفال (خارجية)	10000 دولار أمريكي	
• مصاريف طارئة	25000 دولار أمريكي	
• إجمالي التكلفة		382900 دولار أمريكي
• العائدات		2532100 دولار أمريكي
• سعر الشراء		2000000 دولار أمريكي
• صافي الربح		532100 دولار أمريكي

وقد تمت معاينة المبنى بالكامل خلال المهلة. وصدَّق البنك على منح قرض لـ "ستون" في غضون ستين يومًا بنسبة 8% من ثمن العقار بفائدة 7% تُسدد على خمس سنوات، وتكون فترة استهلاك الدين خمسة وعشرين عامًا مع منح مهلة خمس سنوات أخرى بفائدة 8%. وقد وافق البنك على الإعلان عن الوحدات الفردية التي تم تحويلها إلى ملكيات مشتركة عند بيعها بناءً على قيام "ستون" بسداد 90% من سعر بيع كل وحدة للبنك وهو ما ينطبق على الجزء المتبقي من أصل القرض. ولا يقوم البنك بالإعلان عن الوحدات في شكلها القانوني الجديد حتى يُباع 50% من الوحدات بناءً على تعاقدات رسمية وسداد مُقدم أثمان بنسبة 10% من ثمن كل وحدة. وهذا يرجع إلى رغبة البنك في التحقق من نجاح الصفقة. ويمكن من خلال عائدات بيع 50% من الوحدات تخفيض أقساط القرض إلى حدٍ كبير.

وبعد الوفاء بجميع شروط الصفقة وإتمامها يكون "ستون" قد استثمر مبلغ 225000 دولار نقدًا في هذه الصفقة. وبعد الإقفال مباشرةً بدأ "ستون" في إجراء التحسينات اللازمة على العقار. وحان الوقت لزيارة كل مستأجر على حدة قبل أن تنتشر الشائعات والتي تحمل معلومات مغلوطة فيما بين المستأجرين. قام بزيارة كل مستأجر على حدة بدءًا من "نورا نيمان" التي دفعت على الفور مُقدم ثمن الوحدة التي تسكنها. ثم أخذ "ستون" يلتقي بالسكان الآخرين الواحد تلو الآخر شارحًا لهم مزايا التمليك بالإضافة إلى تحليل من صفحة واحدة يتضمن مقارنة بين ما يدفعه الساكن من إيجار إلى ما سيدفعه في حالة كونه مالكًا للوحدة (انظر الجدول 13 - 3).

وقد استطاع "ستون" أن يبيع الوحدات خلال تسعين يومًا وخرجت كل أطراف الصفقة فائزة. واسترد البنك قيمة القرض بالكامل. وحصل الزوجان "دافي" على 2 مليون دولار أمريكي بما في ذلك سداد القرض الثاني بأكمله، وسافروا إلى شمال كاليفورنيا حيث اشتروا منزلاً بالقرب من أبنائهم وأحفادهم. ويضم مبنى "براد فورد

الجدول 13 - 3 المبنى "براد فورد تيراس" الذي يخضع للملكية المشتركة : تحليل عن العائد الناتج عن قسمة التدفق النقدي على الاستثمار النقدي

مبلغ الاستثمار النقدي المبدئي	200000	دولار أمريكي
تكاليف الإقفال (بما في ذلك التمويل)	25000	دولار أمريكي
إجمالي الاستثمار النقدي	225000	دولار أمريكي
صافي الربح قبل الضرائب	532100	دولار أمريكي
معدل العائد (ثلاثة شهور)	% 236.5	
معدل العائد السنوي	% 946	

تيراس" الآن ثمانية من المستأجرين القُدامى إلى جانب أربعة مشترين آخرين باعتبارهم جميعًا مُلاَّكًا لوحداتهم. والمستأجرون يدفعون إيجارات تقل عن معدلات السوق بفضل المزايا الضريبية التي يتمتعون بها. وبالإضافة إلى ذلك تتزايد حصتهم في العقار كل شهر، كما تتزايد قيمة وحداتهم بمعدل كبير مع مرور الوقت. وفي الوقت نفسه فقد صدق حدس "ستون" حيث حصل على صافي ربح قدره 532100 دولار فقد خرج "ستون" من هذه الصفقة بربح قدره 946% ناتج عن قسمة التدفق النقدي على الاستثمار النقدي (انظر الشكل 13 - 3).

ويتوافر لدى "ستون" الآن إجمالي نقدي يُقدر بـ757100 دولار أمريكي (225000 دولار استثمار نقدي مبدئي + صافي ربح قدره 532100 دولار). وكان "ستون" معجبًا بمجمع سكني يتألف من عشرين وحدة ويقع على مسافة ميلٍ واحد من "براد فورد تيراس" وهو الآن يفكر في الإعداد لتنفيذ نفس المشروع به. ويتلخص هدفه في تكوين صافي ربح قدره 5 ملايين دولار أمريكي خلال ثلاث سنوات عن طريق شراء مجمعات سكنية صغيرة لتحويلها إلى ملكيات مشتركة. وهو يلتزم في مشروعاته بشعار "إننا نجمع أموالنا عن طريق الشراء"!

21 مارس 2008

مبنى "براد فورد تيراس" تحت الملكية المشتركة

.مقارنة بين مبالغ الإيجار الشهرية والملكية

الوحدة رقم "10" — سعر الشراء

265000 دولار مخصوم منها 10% = 238500 دولار

نوع الوحدة : 2 / 2 (1000 قدم مربع)

قرض عقاري بنسبة 80% من إجمالي الثمن بفائدة قدرها 5.75% (ثابتة لمدة ثلاثين عاماً) بمبلغ 190800 دولار أمريكي.

الإيجار الشهري الحالي 1300 دولار أمريكي

معدل الإيجار الشهري بالسوق 1500 دولار أمريكي

الشريحة الضريبية للمشتري 25 %

20 % مقدم ثمن 47700 دولار

بالإضافة إلى تكاليف الإقفال 6300 دولار

الاستثمار النقدي 54000 دولار

(أ) المدفوعات الشهرية المقدرة

قبل الوفورات من ضريبة الدخل واستهلاك الدين

(تنبؤات السنة الأولى)

أقساط القرض (أصل القرض + فائدة بنسبة 5.75%)	1113 دولاراً	
الضرائب العقارية	250 دولاراً	
الصيانة	250 دولاراً	
إجمالي المدفوعات الشهرية		1613 دولاراً

(ب) المدفوعات الشهرية المقدرة

بعد الوفورات من ضريبة الدخل واستهلاك الدين

(تنبؤات السنة الأولى)

إجمالي المدفوعات الشهرية الواردة بالبند (أ) مخصوم منها الوفورات في ضريبة الدخل — 1613 دولاراً

مبلغ القرض 190800 دولار بفائدة 5.75 % يُساوي

10971 دولاراً كفائدة ÷ 12 يُساوي 915 دولاراً

الفائدة الشهرية على القرض 915 دولاراً × 25 %

الضرائب العقارية الشهرية 250 دولاراً × 25 %

شريحة ضريبية تُساوي وفورات ضريبية تُقدر بـ	299	دولاراً		
الضرائب العقارية الشهرية 250 دولاراً × 25 %				
شريحة ضريبية يُساوي وفورات ضريبية تُقدر بـ	63	دولاراً		
إجمالي الوفورات من ضريبة الدخل شهرياً			292	دولاراً
إجمالي المدفوعات بعد الوفورات من ضريبة الدخل مخصوم			1321	دولاراً
منها معدل الاستهلاك الشهري للقرض			204	دولارات
صافي المدفوعات الشهرية الفعلية			1117	دولاراً
معدل الإيجارات بالسوق			1500	دولار
صافي الوفورات الشهرية لمالك الوحدة (المؤجرة سابقاً)			383	دولاراً

إعداد : سول ستون

الشكل 13 - 3 مبنى "برادفورد تيراس" تحت الملكية المشتركة مقارنة بين مبالغ الإيجار الشهرية والملكية

الخلاصة

ظهرت في التسعينيات سيدة تُدعى "فيث بوبكورن" وكانت تُعرف باسم "المتنبئة بالمستقبل"، التي قد بدأت حياتها العملية كمديرة لإحدى الوكالات الإعلانية وبدأت تجمع أموالاً من خلال التنبؤ بالاتجاهات المستقبلية على المدى الطويل. ويُشير نجاحها إلى أهمية القدرة على التنبؤ بالحدث القادم الذي يستمر أثره لفترة طويلة. هذا هو ما حدث تماماً بالنسبة لمشروع الملكيات المشتركة.

والمستثمرون في مجال العقارات ممن استطاعوا سبر أغوار هذا المشروع نجحوا في الحصول على مبالغ طائلة. إن الاستمرار في تكوين ثروات من خلال الملكيات المشتركة هو أمر ينطوي على متعة كبيرة، وهو ما يُعد أبرز مثال على نجاح الاستثمار العقاري الذي يحمل في طياته الربح للجميع. وفي مشروع التحويل الناجح يستطيع القائم على المشروع أن يحقق عائدًا نقديًا كبيرًا خلال فترة زمنية قصيرة. والمشروع يُتيح للمستأجرين أن يتملكوا وحداتهم بمبالغ مقاربة إلى حدٍ ما لما يدفعونه من إيجارات دون الحاجة إلى تولي مسؤوليات الملكية من نفقات صيانة ونظافة وغيرها. وإلى جانب ذلك فغالبًا ما يعمل هذا المشروع على توفير مساكن جيدة في مناطق راقية وبأسعار في متناول الكثيرين.

وعلى الرغم من أن مشروع تحويل المباني الإيجارية إلى ممتلكات مشتركة يُعد وسيلة استثمارية ممتازة إلا أن خوض مثل هذا المشروع يجب أن يتم بتأنٍ وحذر مثله مثل أي صفقة شراء يُراعى فيها الشروط الستة الأساسية. وعليك أن تقارن بين ما تتكبده من تكاليف وما تتوقعه من أرباح نتيجة استثمارك. عليك القيام بعدة عمليات حسابية لمعرفة ما يجب عليك دفعه مقابل الحصول على المبنى الذي تنوي تحويله إلى ممتلكات مشتركة، كما يجب أن تضع احتمالاً لإمكانية فشل مثل هذا المشروع بحيث يبقى المبنى إيجاريًا كما هو. ولكنك إذا أديت واجبك واضطلعت بمسؤولياتك تصبح الممتلكات المشتركة وسيلة فعالة لتحقيق أرباح ضخمة خلال فترة قصيرة نسبيًا.

الفصل الرابع عشر

استثمار واحد ناجح يُساوي جهد حياة كاملة

إن الاستثمار في العقارات التجارية يمكن أن يُغيِّر مجرى حياتك إذ إنه قد يحقق لك ثروة تفوق ما حلمت به طوال حياتك. ولكن هذا لا يحدث بين عشية وضحاها كما أنه لا يرجع إلى حُسن الطالع أو الحظ السعيد ولا حتى بسبب اختيار الوقت المناسب والمكان المناسب. إن نجاحك يتحقق بسبب حماسك ومعلوماتك وإصرارك على النجاح. وإذا ما تفهمت المعايير الستة الرئيسية واستوعبتها جيداً وطبقتها على عملك خطوة بخطوة، فإن سبيلك لتحقيق الاستقلال المادي يكون ممهداً.

وهذا الفصل يلقي الضوء على حكايات ستة مستثمرين من بينهم أنا. وأحد هؤلاء المستثمرين فنانة تشكيلية، أما الآخرون فهم سماسرة عقارات ممن اكتشفوا أن البيع والشراء هو الذي يحقق الثروة، وليس ما يحصلون عليه من عمولات. ومعظمهم يعمل حاليًا كمستثمرين. وقد بدأ كل منهم مشوار حياته بشراء عقارات صغيرة لم تتسع إمكاناتهم لأكثر منها. وبمرور الوقت دخلوا كشركاء في صفقات أكبر وأكبر، وهم الآن يمتلكون عدداً من العقارات. وفي هذا الفصل يحكي كل منهم قصته.

ما العامل المشترك بينهم؟ لقد قاموا جميعًا باستثمار أموالهم في عقار ممتاز زادت قيمته فيما بعد. واليوم هم ليسوا بحاجة إلى قضاء حياتهم في العمل. وبدلاً من ذلك

يمكنهم الاستمتاع بأوقاتهم كيفما يشاءون وأن يقوموا بدور أكثر فعالية فيما يتعلق بالأنشطة الاجتماعية.

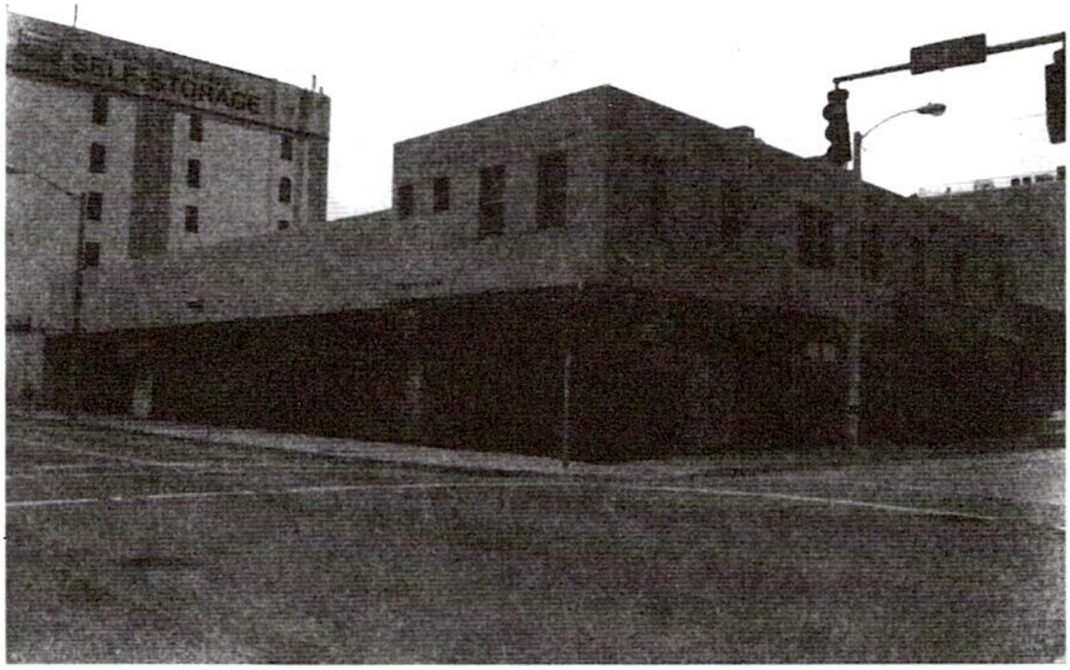
وقد تعتقد أن القصص الخمس الأولى كُتب لها النجاح لأنها تخص سماسرة ممن يتميزون عن غيرهم في هذا المجال. ولكن هذا الاعتقاد غير صحيح فمن بين مليوني سمسار عقاري بالولايات المتحدة لم يتجه منهم نحو المشاريع الاستثمارية سوى 5% فقط باستثناء من قاموا بشراء العقارات التي يقيمون فيها ومعظم المستثمرين في مجال العقارات بالبلاد لم يكونوا سماسرة ومع ذلك فقد كانوا - في كثير من الأحيان - يتمتعون بنظرة صائبة وآراء سديدة ووعي بأحوال السوق بما يفوق أقرانهم من السماسرة. وهؤلاء المستثمرون لا يشغلون أنفسهم بالأسعار التي كانت العقارات تُباع بها فيما مضى على حين أن السماسرة يميلون إلى ذلك. والآن دعونا نقرأ قصص النجاح الست.

القصة الأولى

التحول

"إن التحول من كوني مجرد سمسار عقارات إلى مستثمر كان أفضل انقلاب تشهده حياتي العملية في مجال العقارات" .

چيڤري كوهين



الشكل 14 - 1 مبنى چيڤري كوهين

ويُعد "چيڤري كوهين" مستثمراً ناجحًا في مجال العقارات، كما يعمل مقاولاً وسمساراً كما أنه كاتب ومتحدث في هذا المجال وهو يشغل أيضًا منصب رئيس الشعبة التجارية بشركة EWM وهي واحدة من كبرى الشركات العقارية بجنوب فلوريدا والتي يعمل بها مائة وخمسون وكيلاً من وكلاء العقارات. وقد استطاع من خلال عمله أن يبيع ويشتري أملاكًا تجارية لنفسه تتجاوز قيمتها 20 مليون دولار أمريكي، ومن خلال عمله كسمسار اشترك في صفقات بيع وشراء عقارات تزيد قيمتها على 300 مليون دولار.

واليكم حكاية "چيڤري" :

لقد نشأت بالقرب من شاطئ ميامي في أواخر الخمسينيات وأوائل الستينيات. ولقد بدأت كمقاول عام حيث أنشأت بعض العقارات وامتلكت كثيراً منها. وعرفت الكثير عن عالم الإنشاءات. وبعد خمسة عشر عاماً في مجال إنشاء الممتلكات الصناعية.

وفي بداية الثمانينيات أصبحت أعمل سمساراً عقارياً وأنشأت مكتبي الخاص على شاطئ ميامي ثم قررت أن أنقل نشاطي إلى منطقة تُسمى "أڤرتاون" ويُطلق عليه حاليًا اسم "بارك ويست" وهي تحيط بمدينة ميامي. وقد كان هذا الموقع يتميز بمكانة مرموقة في بداية العشرينيات بمنشآته الرائعة ومبانيه ذات الأسقف العالية ووسائل الراحة المتعددة. وهذه المباني تتجمع بين "بيسكاين باي" وخطوط السكك الحديدية الموجودة بمنطقة "شيبرز راو" وسُميت كذلك لأن الأنشطة التجارية بالمنطقة كانت تزود السفن القادمة إلى ميناء ميامي بالمؤن.

وبمرور الوقت تدهورت أحوال تلك المنطقة الراقية وخلت كثير من المباني من ساكنيها وأصبحت تُعاني من الإهمال. وعلى الرغم من ذلك كان ثمة شيء ما في "أوڤر تاون" يثير اهتمامي فقد كان لديَّ شعور قوي بأن تلك المنطقة ستصبح في المستقبل أكثر انتعاشًا وازدهاراً إلا أن ما حدث هو العكس تماماً.

وفي عام 1988 أصبح مبنى "ميامي أرينا" الذي يبلغ ثمنه 52.5 مليون دولار من المنشآت التي أثارت إعجاب الكثيرين وهو يقع على مقربة من مبنى "أوڤر تاون". ويقع مبنى "ميامي أرينا" قرب المحطة العامة لخط المترو، وبالتالي يسهُل الوصول إليه من قبل المقيمين بالمقاطعة كما كان يتردد أنه سيتم إنشاء مركز للعروض الفنية في ذلك المكان. وأصبح مستقبل مبنى (أوڤر تاون) واضح المعالم بالنسبة لي. ولذلك فعندما عثرت على مبنيين متجاورين يشتملان على مخازن بتلك المنطقة قال لي أحد عملائي إنهما مبنيان مثاليان. وقد كان أحدهما يتألف من طابقين بمساحة 12000 قدم مربع بالطابق

الأول و 3500 قدم مربع بالطابق الثاني. وفي الوقت نفسه كان المبنى يُستخدم لتخزين البضائع وكانت المنطقة المحيطة بالمبنى جميلة وتبعث على الارتياح. أما المبنى الآخر فق دكان يتألف من طابق واحد بمساحة 6500 قدم مربع على مستوى الشاحنات بحيث تفرغ حمولتها داخله مباشرة. وكان المبنيان مملوكين لنفس الشخص، وكلاهما كان معروضًا للبيع.

وعندما أحضرت عميلي لمشاهدة المبنيين ربما أكون قد اقترحت سعراً مُبالغًا فيه نظراً لحماسي الشديد واعتقادي القوي بأن تلك المنطقة تأخذ اتجاهًا تصاعديًا وأن المبنيان ربما يكونان ثروة في يوم من الأيام. وقلت لعميلي عندئذ: "إذا لم تشتر هذه الممتلكات سأفعل أنا" ولم أقل مثل هذه العبارة لأحدٍ من قبل ولكنني كنت أعنيها.

كانت هذه هي نقطة التحول من سمسار عقارات إلى مستثمر. وكان منطقي في ذلك يعتمد على أن نجاحي في مجال السمسرة يقود الآخرين نحو الثراء فلماذا لا أفعل ذلك لنفسي؟

وعندئذٍ كشفت عما يجول بخاطري وخبرت المالك بأنني أريد أن أشتري المبنيين منه مباشرةً، وقد عرضت مبلغ 565000 دولار ثمنًا لهما على أن تكون العمولة 6%. ويُساعد مبلغ العمولة إلى جانب ثمن المبنيين على سهولة إقفال الصفقة ويعتبر كمبلغ دائن. وفي الوقت نفسه استطعت أن أقنع المالك بأن يتولى سداد قرض قيمته 415000 دولار بفائدة 9% وشعرت أن بإمكاني إتمام هذه الصفقة بسبب ما تجمع لديَّ من أموال من عمولة سابقة إلى جانب هذه العمولة.

ووقعنا عقد البيع وأُقفلت الصفقة في 16 أكتوبر 1998. وفي ذلك الوقت كانت ولاية ميامي تحاول أن تضع تصوراً لإحياء منطقة "أوفر تاون" من جديد. وأخذ البعض يزعم تحويلها إلى منطقة ملاه ليلية تعمل على مدار أربع وعشرين ساعة. وقد كان المبنيان يقعان في وسط المنطقة التي ستظل مفتوحة على مدار الساعة.

وأخذ المستغلون في مجال التجارة في البحث عن مبانٍ لشرائها أو تأجيرها لتحويلها إلى ملاهٍ ليلية وازداد الإقبال بحيث أصبحت أعرف كل العقارات بالمنطقة. وبعد إقفال صفقتي مباشرةً تلقيت عرضًا لأحد المبنيين اللذين أمتلكهما وهو الأصغر مساحة وكان السعر المعروض 250000 دولار بالإضافة إلى تكاليف الإقفال. عندئذ فكرت في الحصول على قرض آخر لإعادة تمويل المبنى المتبقي بقيمة 500000 دولار أمريكي. وانتهيت من سداد القرض الذي تحمله المالك الأصلي وهو 415000 دولار. وأصبحت أمتلك المبنى الآخر ومبلغ 335000 دولار نقدي. وقمت باستغلال هذا المبلغ في تجديد وإدخال بعض التحسينات اللازمة عليه بما في ذلك عمل سطح جديد وتغيير بعض النوافذ. وقد كان القرض الثاني بفائدة قدرها 5% على أصل القرض مع إمكانية تعديلها خلال ثلاث سنوات، وقد بلغت أقساط القرض الجديد والفائدة معًا 5000 دولار شهريًا وهو المبلغ الذي انخفض فيما بعد عندما تم تعديل نسبة الفائدة إلى 4.5%.

وبينما تقوم السُلطات بالمدينة بتنفيذ خطتها بإنشاء ملاهٍ تعمل طوال الوقت بتلك المنطقة بدأت الصحف تعلن عن ذلك وأخذ الناس يتوافدون لمشاهدة المكان وما فيه من مبانٍ. وكان أول ملهى يتم افتتاحه هو "سبيس" وهو قريب جداً من المبنى الذي أمتلكه وهو يعمل على مدار الساعة ويجتذب جمهوراً كبيراً مما شجع مقاولين آخرين على خوض مثل هذا المشروع. وأخذت تلك الملاهي تنتشر انتشاراً كبيراً في جميع أنحاء المنطقة.

وقد قمت بتأجير المبنى الخاص بي لأحد القائمين على تشغيل تلك الملاهي والذي أنفق ما يقرُب من مليون دولار في تجديد المبنى. وقد دفع لي المستأجر 12000 دولار شهريًا وهو ما يكفي لسداد القرض وأكثر. وقد كان لديَّ مستأجر رائع أدخل الكثير من التحسينات على عقاري. وقد قادتني فطرتي إلى الوجهة الصحيحة من مدينة

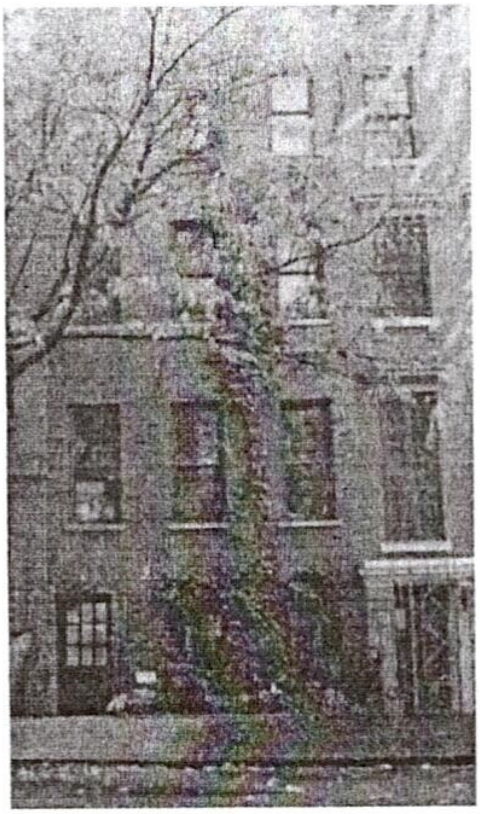
"ثاوث بيتش" إلى وسط ميامي. وفي الوقت نفسه كان هناك مقاول شهير يستولي على كل ما يجده من مبانٍ في "أوفر تاون". وفي عام 2005 عُرض عليَّ 3.6 مليون دولار أمريكي ثمنًا للعقار وهو العرض الذي لم أستطع رفضه فقد بعت المبنى وأبرمت صفقة معفاة من الضريبة حيث حصلت على مبنى يضُم أنشطة صناعية وتبلغ مساحته 80000 قدم مربع مقابل 3.8 مليون دولار. وبعد ذلك قمت ببعض التجديدات كالطلاء وتغيير النوافذ وغيرها. ولقد تلقيت مؤخرًا عرضًا لشرائه مقابل 6.5 مليون دولار. وقد أثمر هذا المبنى تدفُقًا نقديًا يُعادل ستة أضعاف ما كان يدره من قبل وهو ما أسعد أسرتي وأتاح لي الفرصة في المشاركة في الأنشطة الاجتماعية وهو ما لم أكن أفعله من قبل.

القصة الثانية

جئت إلى نيويورك

"إنني لست بمعجزة إلا أن العمل بمجال العقارات أفادني كثيراً وأتاح لي حياة رغدة وآمنة".

كريستين ماري



الشكل 14 - 2 مبنى كريستين ماري

ولدت الفنانة "كريستين ماري" في مدينة "لوبوي" وانتقلت إلى الولايات المتحدة عام 1968 ودرست بمعهد "برات جرافيكس" في نيويورك. وكانت تعرض لوحاتها وتبيعها في كل من الولايات المتحدة وأوروبا واليابان وأمريكا الجنوبية وتتسم لوحاتها **بالسيريالية**. وقامت بجولة حول العالم وأقامت في تشلسيا في نيويورك. وها هي ذي تحكي قصتها:

واليكم حكاية "كريستين"

لقد أتيت إلى نيويورك قادمة من باريس في الأول من أغسطس عام 1968 . لم أكن أتحدث الإنجليزية ولكني دائمًا ما كنت أرغب في زيارة أمريكا ومشاهدتها على الطبيعة. وقد أقنعني أحد أصدقائي الفنانين بأن عالم الفن في انتظارنا هنا في نيويورك وعندما جئنا كان ما معنا من المال يكفينا ثلاثة شهور فقط. وقضيت عامين من المشقة والتنقل بين وظائف مختلفة كخادمة غرف مرة وجليسة أطفال مرة ومعلمة خصوصية للغة الفرنسية مرة ثالثة. وبدأت أحصل على دخل من عملي كفنانة تشكيلية واستأجرت شقة جميلة بجوار ميدان (واشنطن سكوير).

وفي بداية السبعينيات بدأت بعض المصانع الصغيرة في الانتقال خارج منهاتن بحثًا عن مكان آخر تنخفض فيه الضرائب وهو ما جعل المبنى الذي أعيش فيه خاليًا بالكامل. وكثير من هذه المباني كان يتسم بارتفاعه الكبير، وأقبل بعض المستثمرين على شراء هذه المباني وبيعها كوحدات. وقد استطعت الحصول على أحد الطوابق والتي تُقدر مساحته تقريبًا بـ 1900 قدم مربع في (جرين ويتش ڤيليدچ) مقابل 8000 دولار نقداً بالإضافة إلى قرض قيمته 10000 دولار أمريكي يتولى المالي سداده لأنه لم يكن هناك أي بنك يقبل منح مثل هذا القرض لفنانة.

وكان المبنى يتألف من عشرة طوابق والطابق الذي اشتريته كان عبارة عن مصنع قديم للطباعة بالحرير على الملابس. وكان المصنع في حالة يُرثى لها فقد كان في أمَس الحاجة إلى النظافة قبل القيام بالإصلاحات اللازمة. وكانت جميع هذه المباني ذات وضع تجاري. وحتى يمكنني الحصول على ترخيص بشغل المكان كان لا بد من تغيير كل شيء حتى يرقى لمستوى الإقامة بنيويورك. وقد استغرقت أعمال التجديد أربع سنوات كنت أدفع خلالها ضرائب بصفة منتظمة لإصلاح المبنى بأكمله حيث كان في حالة سيئة. وأعتقد أنني دفعت 25000 دولار أخرى للقيام بإصلاحات عامة بالمبنى إلى

جانب إعداد طابقي الخاص. ويمكنني القول بأن إجمالي تكلفة التجديدات بالمبنى كان 6000 دولار تقريباً.

وخلال الثمانينيات كانت لوحاتي تحظى بإعجاب الكثيرين بما في ذلك العاملين الشباب في بورصة "وول ستريت" الذين بدأوا يشترون لوحاتي. وكنت أبيع في معظم الأحيان الإكليشيهات المطبوعة ولم يكن سوق الطباعة منتعشاً. وأدركت أن عليّ أن أبحث عن وسيلة أخرى للحصول على دخل إضافي. ونظراً لارتفاع أسعار اللوحات بالسوق. أخذت أنظر حولي باحثةً عن مبنى يمكنني شراؤه ليدر عليّ دخلاً. وعندئذ كنت قد انتهيت من سداد مبلغ القرض (10000 دولار) بالكامل.

شرعت في البحث عن عقار يمكنني الإقامة به على أن أؤجر به وحدة أو اثنتين بخلاف الإقامة. وكان من الصعب الحصول على مبنى بهذه المواصفات بما يقل عن مليون دولار. وبعد معاينة خمسة وثلاثين مبنى عثرت على عقار في "تشلسيا" والتي لم تكن حديثة الطراز في ذلك الوقت. وفي عام 1989 قمت ببيع معرض اللوحات مقابل 650000 دولار أمريكي. واشتريت العقار مقابل 750000 دولار على قرض قيمته 100000 دولار أمريكي.

وكان المبنى في حالة جيدة. ومنذ عام 1989 قمت ببعض الإصلاحات إلى جانب إنشاء سطح جديد وتركيب سخان جديد للمياه وغلاية جديدة تعمل بالغاز، كما قمت بطلاء الحوائط الخارجية وغيرها من أعمال الصيانة اللازمة.

ويتألف المبنى من أربعة طوابق اثنان منهما مؤجر. وقد استطعت الحصول على الطابقين الأوَّلين الملحقين بحديقة جميلة. ويشتمل الطابق الثاني على غرفة نومي وحمام، يوجد استوديو أمارس فيه هوايتي وبه مكان للتدفئة. أما الطابق الأرضي فهو يشتمل على غرفة جلوس ومطبخ وحمام كامل آخر وغرفة للضيوف إلى جانب مكان للتخزين. وكنت أحصل على 5000 دولار شهرياً من الإيجار، وأنفق حوالي 1500

دولار شـهريًا لتـشغيل المبنى. وكنت قـد سـددت القـرض بالكامل منذ حوالي عشر سنوات من خلال ما حصلت عليه من دخل من عملي إلى جانب الإيجارات.

وتتميز منطقة "تشلسي" الآن بالانتعاش والازدهار ويمكنني أن أبيع العقار مقابل ثلاثة ملايين دولار وفقًا لأسعار السوق. والعمل جارٍ على قدم وساق سواء بإنشاء مبانٍ أو تحويل الممتلكات الصناعية إلى شقق سكنية. وشهد المكان تطورًا ورقيًا لم يشهده من قبل، وأنشئت به الأسواق وأماكن الترفيه المختلفة والمطاعم مثل (هول فودز وتشلسيا ماركت وحديقة إدين) كما كانت المنطقة قريبة من المنتزة الذي يقع على نهر "هودسون"، حيث يقع بجواره ثلاثمائة وستون معرضًا فنيًا وكذلك منتزه (هاي لاين) الراقي والذي يتسم بمناخ آمن. وعلاوةً على ذلك فليس هناك أي ضوضاء تقريبًا. وعندما أجلس في حديقتي أشعر وكأنني في الريف. وفي الربيع أستمتع بتفتح الزهور وتغريد الطيور وغير ذلك من مظاهر الجمال بينما في الشتاء غالبًا ما تغطى الحديقة بطبقات كثيفة من الجليد. وإذا ما رغبت في تأجير عقاري ذي الطابقين فسأحصل على 5500 دولار شهريًا على الأقل. ولكنني أشعر بالسعادة لإقامتي فيه.

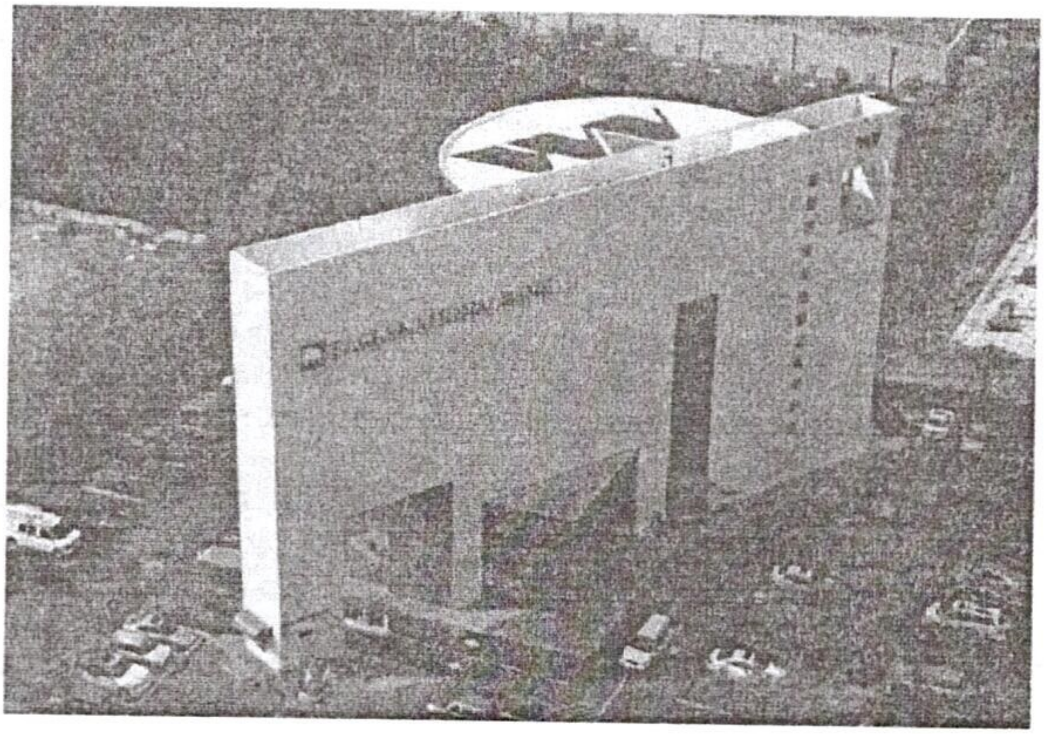
وقد كنت أمتلك شقة في باريس منذ عام 1960 والتي قمت ببيعها وشراء أخرى بعتها واشتريت ثالثة. وفي آخر الأمر وجدت شقة أعجبتني كثيرًا في منطقة جذابة بالقرب من (لارودو ريڤولي). وأحيانًا ما كنت أؤجرها ولكنني أحاول أن أحتفظ بها خالية أثناء شهور الصيف التي أقضيها في فرنسا. ويبلغ إيجارها الشهري حوالي 1500 دولار. ولقد أصبحت - منذ أن غادرت فرنسا - مواطنة أمريكية وتحسنت لغتي الإنجليزية إلى حدٍ كبير. وعلى حين يسيء أصدقائي الفرنسيين فهم بعض الكلمات الإنجليزية إلا أنني أستطيع أن أفهم أكثر النكات مكرًا. إنني لست معجزة ولكن العمل بمجال العقارات أفادني كثيرًا وأتاح لي حياة رغدة آمنة.

القصة الثالثة

الحب من أول نظرة

"من المؤكد أن هذا المبنى وضع شركتنا على الخريطة.. لقد كان استثمارًا عظيمًا. وكان المبنى مصدر إلهام لنا".

توني دي روزا



الشكل 14 - 3 مبنى توني دي روزا

"توني دي روزا" هو مؤسس رابطة (ويست ڤست) ورئيسها. وهذه المؤسسة التي افتتحت عام 1993 هي واحدة من كبرى الشركات العقارية المملوكة ملكية مستقلة بجنوب فلوريدا. وهي متخصصة في العقارات التجارية والصناعية. ويُعد "توني" مستثمراً نشطًا فقد ربح أكثر من 40 مليون دولار أمريكي من خلال العقارات التجارية منذ عام 1990. وقد قامت هذه الشركة بدور كبير في المنشآت التجارية التي أقيمت في المنطقة الصناعية الغربية لمطار ميامي والتي تكلفت 500 مليون دولار.

واليكم حكاية "توني"

"إن قصتي تُشبه قصة الحب فهي تحمل نفس ما تحمله تلك القصص من مُتَع وعذابات. لقد ظللت على مدى خمسة عشر عامًا معجبًا بأحد المباني والذي كان يُسمى عندئذ "أوفر سيزتاور" وكنت أشير إليه بالرمز (هي).

وكان المبنى (هي) يقع في مكان ممتاز، وتبلغ مساحته 41000 قدم مربع بما في ذلك 35900 قدم مربع إلى جانب 1.5 أكر يتسع لـ116 مكانًا لانتظار السيارات. وقد أنشئ المبنى بواسطة شركة (آركيتيكتونيكا) - وهي إحدى الشركات العقارية الشهيرة في ميامي - في منطقة تُسمى (غرب المطار) ولكنها الآن تُعد جزءًا من مدينة دورال الجديدة الحافلة بالنشاط. كنت أحلم بأن يكون مكتبي هناك قبل أن أمتلك مكتبا على الإطلاق وقبل أن أمتلك أية أموال. وعلى مدى سنوات طويلة قمت بالاتصال ما لا يقل عن ثلاثين مرة للاستفسار عن شراء العقار ولم يكن هناك سوى رد واحد هو أنه ليس للبيع.

ولقد بُني العقار عام 1982، وكان خاضعًا لملكية شخص غير متواجد به يُدعى ڤينيزولان. وكان المستأجر الرئيسي بالمبنى هو بنك يشغل 18% من مساحته بالإضافة إلى كثير من الشقق الصغيرة التي تتراوح مساحتها بين 350 قدمًا مربعًا إلى 1500 قدم مربع. وكان هذا وضع جيد حيث تقل فيه المخاطر وكان يدير المبنى - أو بالأحرى يسيء إدارته - أحد أصدقاء الأسرة والذي كان يتولى أيضًا الإشراف على ممتلكات زوجة صاحب العقار التي تعيش في الولايات المتحدة. وقد كان صديق الأسرة هذا نادرًا ما يرد على التليفون ولا أستطيع أن أتخيل كيف تحتمل الزوجة أن تعيش هناك أكثر من ثلاثة أيام في الأسبوع.

ومنذ سبعة أعوام أو ثمانية أخذت أكثف اتصالاتي ولا مُجيب. وفي نوفمبر

2003 تلقيت اتصالاً تليفونيًا حيث إن المالك قد توفى ويرغب ابنه في بيع ممتلكاته. وأقسمت على أن أُبرِم هذه الصفقة مهما كلفني الأمر.

كان الموقع جيداً وكان المبنى جميلاً والتصميم رائعًا.. لقد كان حلمًا لكل مشتر لأن يُضاعف به ثروته. وكانت نسبة الإشغال به 30%، وكانت عقود الإيجار قصيرة الأجل بحد أقصى ستة أشهر، وقد لا يكون هناك أية عقود على الإطلاق حيث يدفع المستأجرون الإيجار شهراً بشهر، والمبنى الإضافي الذي طالما تخيلت أن يكون مقراً لمكتبي ظل على مدى عشرين عامًا عبارة عن هيكل دون أن يكتمل بناؤه.

وكان الثمن المطلوب 3 ملايين دولار. وكان هناك محام مسؤول عن صفقة البيع. وطلبت مهلة ثلاثين يومًا لمعاينة العقار وستين يومًا لإقفال الصفقة. ورد المحامي في إصرار بضرورة دفع 350000 دولار كمقدم ثمن غير قابل للاسترداد وألا تتعدى مهلة المعاينة ثلاثة أيام وأن يتم الإقفال خلال واحد وعشرين يومًا. وعلاوةً على ذلك فقد كان عليَّ أن أدفع عمولة لمديرة العقار، ولم يكن الأمر يستدعي ذلك ولكنني لم أهتم بذلك لأن المبنى كان مؤجراً بما لا يقل عن معدلات السوق وكانت العقود قصيرة الأجل ولذلك فقد دفعت لها 100000 دولار. وتوقفت عن التفكير في كيفية الحصول على صفقة أفضل موقنًا بأن السعر حتى لو زاد مليون دولار أخرى فإنها تُعد صفقة جيدة كذلك. واقتنعت بالصفقة اقتناعًا كاملاً.

وكانت خطتي العاجلة تتمثل في تأجير المساحات بسعر رخيص يتراوح بين 16 دولارًا إلى 22 دولارًا لكل قدم مربع لمجرد شغل المبنى. وهذا يشير إلى زيادة بنسبة 6 دولارًا / قدم مربع (يبلغ إجمالي المساحة 35900 قدم مربع)، ولم أدرك - حتى وقت قريب - أن هذه الزيادات وحدها من شأنها أن ترفع قيمة المبنى إلى ستة ملايين دولار.

والمشكلة الكبرى التي واجهتها هي كيفية توفير المال اللازم لإبرام الصفقة. توجهت إلى بنك ميامي الدولي والذي كان المسؤولون به يعرفون قيمة الصفقة. ورأى

المسؤولون بالبنك أن المبنى تتناقص قيمته ولكنهم لاحظوا أيضًا ارتباطي به وحماسي لشرائه وعرفوا أنها صفقة لا بأس بها.

وكان لديَّ شركاء إلا أنه خلال الأيام العشرين التي كانت متبقية على الإقفال انتهى بي الأمر إلى إجراء الصفقة وحدي. ومن جهة أخرى فإن تعاملي مع بنك واحد فقط أتاح لي فرصة عظيمة تمثلت في ثبات سعر الفائدة بـ 4.25% خلال العام الأول وقرض بنسبة 80% من قيمة العقار. وهذا يعني أن قيمة القرض 2.4 مليون دولار. وعلاوةً على ذلك فقد وافق البنك على فتح اعتماد لي بحده الأقصى وبموجب هذا الاعتماد يمكنني الحصول على مبلغ 400000 دولار أمريكي بضمان المبنى إذا ما بلغت نسبة الإشغال بالمبنى حداً معيناً. وقد كان هذا أمراً مذهلاً إذا ما أخذنا في الاعتبار أن القرض كان يخص مبنى ذا **تدفق نقدي سلبي**.

وحصلت على التمويل اللازم. واستطعنا أن ننقل شركتنا من كوخ حقير بلا نوافذ إلى مبنى تبلغ مساحته 5400 قدم مربع يطل على جميع أرجاء المدينة. إننا نشعر بالفخر لأن المبنى أصبح له هوية وكيان بنا. وخلال السنوات القليلة الماضية كنا نقيم حفلات عيد الميلاد ونستضيف ما يربو على 500 شخص في خيام تُقام في أماكن الانتظار.

واستمرت الإيجارات في الارتفاع لأن الموقع كان ممتازاً. فالشراء في هذه الصفقة هو الذي صنع الثروة. وأصبح هذا المبنى الجميل مقر شركتي وتحقق حُلم الثراء.

إنني أعتبر حكايتي مع هذا المبنى قصة حب عظيمة فلقد ظللت أحلم به لسنوات طويلة. وهو يزداد جمالاً كُلما مرت السنون عليه حيث استمررنا في تطويره وتجديد أرضياته. ونظراً لعنايتي به في شبابي فكان لا بد من أن يعتني بي في شيخوختي. والآن أتمتع بحياة سعيدة هادئة ودخل كبير منتظم فالمبنى كان تجسيداً للمعايير الستة الرئيسية".

القصة الرابعة :

ماذا لو لم أجر صفقة أخرى

"أصبح الدخل على استثماراتي ما يزيد على المليون دولار سنويًا . وأتاح لي أنا وأسرتي الأمان المالي إلى جانب الحياة الممتعة" .

كليف سوشمان



الشكل 14 - 4 مبنى كليف سوشمان

يعمل "كليف سوشمان" سمسارًا عقاريًا ومقاولاً أيضًا بجنوبي فلوريدا منذ عام 1957. وفي فترة من الفترات كان هو وشريك له يديران كبرى أعمال السمسرة بالمنطقة. وخلال السنوات الخمسة والعشرين الماضية كان يعمل بصفة أساسية مع ابنه "لاري" في مجال سمسرة العقارات التجارية وشراء محلات تجارية وتجديدها. كما يُعد عضوًا نشطًا بمجموعة سوشمان لتجارة التجزئة وهو متخصص في شراء الأراضي وبيعها وتأجيرها وإدارتها وتقديم الاستشارات بشأنها.

واليكم حكاية "كليف"

"عندما تمر بالمبنى رقم 67 بمقاطعة "ساوث ديد" بفلوريدا ستجد مطعم "توني روما". ذلك المكان الذي شهد أنجح استثماراتي العقارية.

في عام 1969 كنت أبلغ من العمر ثمانية وثلاثين عامًا، وكنت أسعى للحصول على منزل جديد بمنطقة ميامي والتي تُعرف حاليًا باسم "باينكريست". لقد كنا نبحث عن مكان يسعنا جميعًا أنا وزوجتي وأبناؤنا الأربعة ووالدة زوجتي وابنة أخي بالإضافة إلى كلبٍ ضخم وعضل (وهو حيوان من فصيلة الفأر). وقد شهدت تلك السنة حدثين رئيسيين، أحدهما كان ميلاد ابنتي "بام"، وثانيهما أن واحدًا من أصدقائي لفت انتباهي إلى أحد العقارات.

وكان ذلك المبنى يُسمى (أولد بالمز موتيل) والذي يضم اثنتين وسبعين غرفة وحمامي سباحة ومطعمًا وردهة متعددة الأغراض. وتبلغ مساحة المبنى سبعة أكرات ويقع بمحاذاة طريق ضيق ذي اتجاهين والذي أعيدت تسميته مؤخرًا باسم "SW الشارع السابع والستين". وعندما نظرت إلى المبنى استطعت أن أتنبأ بمستقبله على أساس موقعه الممتاز الذي يصلح لمبنى مكتبي أو مركز تجاري أو فندق كبير أو حتى شقق سكنية.. وكلها كانت احتمالات مستقبلية. في بادئ الأمر كان عليَّ أن أشتريه.

وقد تم تخصيص العقار لأغراض تجارية وفندقية و/أو سكنية. وقد طلب المالك 675000 دولار. وشعرت على الفور بأن الأرض نفسها تساوي أكثر من ذلك. وسأشتريها بأقل من 100000 دولار لكل أكر. وكان المبنى يُستغل كفندق يشتمل على مطعم وقاعة متعددة الأغراض. وكان بإمكاني أن أدير المجمع كنشاط تجاري يدر علي دخلاً يُمكنني من سداد القرض الذي أحتاجه. واستطعت توفير الثمن المطلوب عن طريق اقتراض 500000 دولار أمريكي من أحد البنوك التجارية بمساعدة بعض الشركاء

على الرغم من أنني كنت أملك 36% من الصفقة كما كنت الشريك الرئيسي. وقد اقترضت 100000 دولار أخرى لتجديد الفندق القديم وإضافة أربع قاعات تنس في خلفية المبنى لتكون نواة لنادي تنس. وبدا فندق "ديد لاند" وكأنه وُلد من جديد.

وفي الوقت نفسه علمت أن طريق SW السابع والستين سيتم رصفه أمام الفندق. التقيت بالمسؤولين وتفاوضت معهم بشأن دفع 65000دولار للطريق الإضافي الذي سيتم رصفه حتى جسر (سنابر جريك كانال) في نهاية الطريق. وقد أنشأت بالمبنى مطعمًا يعمل على مدار أربع وعشرين ساعة وقمت بتطوير قاعة (تشيك مات) التي تقدم بها موسيقى الجاز الشهيرة وفنانيها المعروفين. وكان أحد شركائي يدير صالة الكوكتيل والآخر هو شقيق زوجتي "مارثي شين" والذي كان يدير المطعم، وكان ابن أخيه يعمل مساعد مدير. وكنا نشترك جميعًا في سداد القرض.

ومن بين الأصول الثمينة التي آلت إليَّ مع هذا العقار هو مستر "بيت روبرتس مدير الفندق والذي أصبح يعمل لديَّ كمراقب حسابات على مدى الثمانية والثلاثين عامًا التالية فهو موظف كفء ومحل ثقة، وقد أحيل إلى التقاعد عام 2007.

وقد استمررت على هذا المنوال لما يقرُب من خمس سنوات حين أصبح الفندق خاليًا مهجورًا وحان الوقت لتغيير النشاط بالمبنى. ومن ثَم فقد اقترضت 750000 دولار أمريكي، وأنشأت مركز (ديدلاند نورث) التجاري. وجاء العجوز "توني روما" نفسه راغبًا في تحرير عقد إيجار طويل الأجل لقاعة (تشيك ميت) لبناء المطعم الثاني ضمن سلسلة مطاعم ضخمة ينوي إنشاءها في عدد من الولايت. وعرض علينا مبلغ 40000 دولار أمريكي. وبعد عشر سنوات قدم عرضًا لشراء الركن البالغ مساحته نصف أكر مقابل 600000 دولار. كما قمنا ببيع المساحة الخلفية للمبنى حيث تستخدم حاليًا كمخزن صغير وقد بيعت بمبلغ 1.25 مليون دولار أمريكي. وبذلك استطعنا استرداد مبلغ الاستثمار بأكمله.

وكان أول الأنشطة المستأجرة بالمركز التجاري مطعم (كانتون تشاينيز) الذي ظل يزاول نشاطه على مدى ثلاثين عامًا. ويُعد مالكا المطعم "آلان وبيتي" من الأصدقاء المقربين لعائلة "سوشمان" والعلاقة بيننا وطيدة للغاية.

ومنذ سبعة عشر عامًا تقريبًا قمت ببيع عقار بالقرب من (فلوريدا تيرنبايك). وكان من الممكن إعادة استثمار جزء من ثمن البيع النقدي في صفقة مبادلة معفاة من الضرائب، ولذا فقد عرضت مبلغ 1.5 مليون دولار لشراء 36% من مشروع المركز التجاري كشريك. وما لبث أن وافق على ذلك حيث اعتبرها أفضل صفقة أجراها في حياته. وبالنسبة لي فقد كانت هذه هي ثاني أفضل صفقة. وكانت الأولى هي صفقة الشراء الأساسية لهذا العقار الذي يُقدر بالذهب.

وأنا الآن أمتلك 72% من ملكية أحد أشهر المراكز التجارية بالمنطقة. وقد ساهمت بعض العوامل - كوجود مزيج جيد من المستأجرين ورُقي الموقع وكفاءة الإدارة - في زيادة الإيجارات من ستة دولارات لكل قدم مربع إلى أكثر من خمسة وثلاثين دولارًا لكل قدم.

وقد عرض علينا عدة ملايين من الدولارات ثمنًا لهذا المركز إلا أننا نعتبره كالدجاجة التي تبيض ذهبًا. إنني لا أعجل أبدًا ببيع مثل هذا العقار الذي منح أسرتي الفرصة لأن نعيش حياة مريحة، وأن ترد الجميل لمجتمعها.

القصة الخامسة:

من المحَال أن تعرف الكثير

"إننا نسعى وراء المعلومات ونرقُب بكد واجتهاد التحولات والاتجاهات السائدة بشتى المناطق وهذا هو الطريق الذي سلكناه للعثور على المبنى الملائم"

أنتوني ديلويج وآندي روبرتس



الشكل 14 - 5 مبنى ديلويج

"أنتوني ديلويج" هو المدير التنفيذي لمجموعة شركات "ديلويج" وهي إحدى الشركات التجارية المرموقة في مجال العقارات في جنوب شرق الولايات المتحدة وقد أسس أنتوني الشركة عام 1999 . وهي تمتلك الآن حافظة تُقدر بحوالي 300 مليون دولار أمريكي. وفي ديسمبر 1999 انضم "آندي روبرتس" للشركة كوكيل إيجاري وترقى إلى منصب المدير المسؤول عن افتتاح مكاتب جديدة للشركة. وقد تجلت خبرته العميقة فيما حققه من نجاح في الحصول على مبنى (باور بيلدينج).

واليكم حكاية "أنتوني ديلويج"

في عام 2002 كان مبنى (باور بيلدينج) - والذي تبلغ مساحته 500000 قدم مربع - يشغل خمسة أكرات وربع على شكل مجمع كامل بمقاطعة "تشارلوت" التي تعد مركز التجارة والنشاط الاقتصادي. وكانت شركة (ديوك پاور) تشغل المبنى بأكمله حيث أنشأته عام 1925 بحيث أصبح المقر الرئيسي للنشاط الاقتصادي بالمقاطعة. وقد قامت تلك الشركة ببيع المبنى لإحدى شركات التأمين وهي شركة (ستيت فارم) عام 1978 ولكنها ظلت بالمبنى كمستأجرة. ويقع المبنى حاليًا بجوار المركز الرئيسي لشركة (ديوك).

وفي أواخر عام 2002 اتخذت شركة (ستيت فارم) قرارًا استراتيچيًا ببيع جميع ممتلكاتها من العقارات التجارية بما في ذلك (پاور بيلدينج). واتفقت مع شركة "ريتشارد إليس" للسمسرة على تحديد سعر البيع وفقًا لظروف السوق. ولكن ساد الاعتقاد بأن المبنى سيُباع بما يتراوح بين 18مليونًا و 20 مليون دولار أمريكي.

وكنا نبحث عن عقار تتوافر فيه ثلاث مزايا: أولاها أن يقل ثمنه عن تكاليف الاستبدال أي استبداله بنشاط آخر، وأن يقع في مكان ينتمي للفئة (أ)، وأن يكون الملاك متحمسين للبيع. وقد كان ثمن (پاور بيلدينج) بالتأكيد أقل من تكاليف الاستبدال. ونظرًا لأن شركة (ستيت فارم) كانت تريد أن تبيع أصولها العقارية بنهاية العام فهي تعتبر متحمسة للبيع إلا أنه ما زال هناك بعض التحديات في سبيل الحصول على المبنى.

وقبل أن تتخذ الشركة هذا القرار بثلاثة أو أربعة أعوام بدا من الواضح أن المنطقة التي يقع بها المبنى كانت على مشارف تغيير كبير. وكان هدفنا يتمثل في العمل على وجه السرعة للحصول على ممتلكات عقارية في خضم هذا التغيير، إلا أن أحدا لم

يتخيل أن يكون التغيير كاملاً وجذريًا على هذا النحو. وفي واقع الأمر فقد انتشرت الشائعات عن انتقال الشركات بعيداً عن وسط المدينة وسادت الشكوك بشأن استمرار تزايد السكان بتلك المنطقة وافتتاح بعض المشروعات العامة المقترحة بما في ذلك إنشاء ناد لكرة البيسبول ومنتزه إلى جانب إضاءة خطوط السكك الحديدية وغير ذلك.

بدأنا نبحث في الصحف القديمة (تشارلوت أويزيرڤو) و (تشارلوت بيزنس جورنال) و (كريتيڤ لوفينج) وغيرها من المطبوعات المحلية. وقرأنا ما يقوله الملاحظون بالمدينة عن تلك المنطقة وحصلنا على كثير من المعلومات عنها.

وقمنا برسم خريطة لأرض المبنى بالكامل واطلعنا على ملف المبنى الذي يتضمن ملكيته وتاريخ شرائه وسعره ومعلومات عن المنطقة المحيطة به، ومدى توافر الإضاءة والتهوية الجيدة به. ودرسنا القوانين الخاصة بمنطقة "تشارلوت" لتحديد ما يمكن بناؤه بجوار (پاور بيلدينج) وقمنا بتسجيل جميع التفاصيل عن الإنشاء والمستأجرين سواء كانوا جهات تجارية أو حكومية، ووضْع المستأجرين المستقبليين بهذه المشروعات. والتقينا بمهندسين ومقاولين ومخططي مُدن وغيرهم لوضع تصور كامل لتلك المشروعات المقترحة.

وعلاوةً على ذلك فقد قمنا بالاتصال بملاك جميع المباني المجاورة للوقوف على خططهم المستقبلية خاصة لمعرفة ما إذا كانوا يفكرون في البيع، كما تحدثنا مع المسؤولين بإدارة مرور "تشارلوت" لمعرفة الخطة الخاصة بإنشاء محطة مضاءة للسكك الحديدية تخدم تلك المنطقة التجارية. وبالإضافة إلى ذلك فقد استطلعنا آراء كبار الموظفين بالمنطقة وبحثنا سائر الشروط الواردة في عقود إيجاراتهم، كما التقينا بالمسؤولين بجامعة "جونسون آند ويلز" بتلك المنطقة لتقدير نسبة الزيادة في عدد الطلبة وتحديد المواقع الملائمة لإسكان الطلبة المستجدين.

وكانت النتيجة التي توصلنا إليها هي أن المنطقة ستستمر في التحوُّل. وتحركنا سريعًا لشراء المبنى مع الأخذ في الاعتبار إعادة بيعه سريعًا بربح وفير. إلا أنه كان هناك عامل هام مفاجئ وهو هل ستظل شركة "ديوك باور" مستأجرة بالمبنى أم ستقوم بإخلائه عندما ينتهي عقد إيجارها؟

وكان الإيجار الذي تدفعه شركة (ديوك) هو الأدنى في المنطقة بأكملها، ويتضمن عقدها فترة خمس سنوات قابلة للتجديد لخمس أخرى وهكذا ويقل ما تدفعه من إيجار عن معدلات السوق بنسبة 80%. ولم نكن نرغب في أن تقوم الشركة بتجديد عقدها وفقًا لهذه الشروط، إلا أن نقل نشاطها إلى مكان آخر سيكلفها الكثير.

وعلى الرغم من أن إيجار الشركة كان منخفضًا إلا أنها كانت تدفع جميع نفقات التشغيل وتكاليف الإصلاح والصيانة والاستبدال بالمبنى القديم. وتستطيع الشركة أن تزاول نشاطها في مساحة نسبتها 60% أو 70% من المكان الذي تشغله حاليًا إذا ما انتقلت إلى مبنى آخر جديد.

ومضينا قُدمًا في خطتنا لشراء المبنى آملين في إمكانية أن تقوم الشركة بإخلائه، وعندئذٍ يمكننا أن نبيعه للمقاول المسؤول عن مجمع المباني بالمدينة وعندئذٍ اكتشفنا أن المجمع المكتبي الذي يناهز الخمسة والسبعين عامًا تنتج عنه انبعاثات ملوثة للبيئة، ولم تُبذل أي جهود للحد من تلك الانبعاثات ومواجهة التلوث الناجم عنها. وطلبنا من الأجهزة المعنية حفر الأراضي المحيطة لاختبار إمكانية تلوث المياه الجوفية ومعاينة جميع الإنشاءات بالمنطقة لمعرفة ما إذا كان هناك ملوثات من عدمه، كما طلبنا تقديرين مستقلين بشأن إمكانية إزالة تلك الملوثات أو هدم المبنى ونقل الملوثات إلى مكان آخر.

وقد تبين أن تكلفة الهدم ومعالجة آثار التلوث تبلغ على الأقل ثلاثة أضعاف ما تم

تقديره. ولكن بعد التفاوض وافق البائع على تخفيض سعر البيع، وقمنا بشراء مبنى (باور بيلدينج) مقابل 7.9 مليون دولار أمريكي وذلك في أبريل 2004. وانتهى عقد شركة (ديوك) بعد عامين من شراء المبنى، ثم قمنا ببيعه لمقاول شهير يعمل في مجال الملكيات المشتركة وذلك مقابل 17 مليون دولار أمريكي.

القصة السادسة :

صنعت ثروتي عن طريق الشراء

"لقد شهد مبنى "كيندار" العديد من التقلبات منذ أن قمت بشرائه وهو ما قادني في آخر الأمر إلى الاعتقاد بأن امتلاك مبنى (ب) بالمكان (أ) يحميك من تقلبات السوق" .

كينيث د . روزين

(مؤلف الكتاب)



الشكل 14 - 6 مبنى كيندار

واليكم حكاية "كينيث"

ظللت لسنوات عديدة معجبًا بإحدى البنايات التي تقع على جزيرة مثلثة تحيطها شوارع تنتشر الأشجار على جوانبها. رغبت في امتلاك المبنى، ولكن في الوقت الذي علمت فيه أنه معروض للبيع مقابل 3.3 مليون دولار كان المُلاك قد غيروا رأيهم وسحبوا هذا العرض من القوائم المطروحة بالسوق.

ولذا فقد توجهت إلى السمسار وسألته: (هل المبنى ما زال معروضًا للبيع؟) أجابني بقوله: "نعم، ولكن السعر ارتفع ليُصبح 3.7 مليون دولار"! وعلى الرغم من ذلك فقد كنت مصراً على امتلاك المبنى وخططت لنقل شركتي (كيذر ريالتي) إلى ذلك المبنى، وكنت أتخيل لافتة جميلة تحمل اسم الشركة معلقة على واجهته.

وكان المُلاك مُصرِّين على المبلغ ولم يوافقوا على تخفيض بنس واحد من ثمن العقار.. وهي العبارة التي طالما سمعتها دون أن أبدي أدنى اهتمام بها. وبعد عدة مفاوضات من الأخذ والعطاء استقررنا على مبلغ 3.6 مليون دولار بزيادة 300000 دولار عن السعر الأصلي. وعلى الرغم من ذلك فقد شعرت أن الثمن مُبالغ فيه ولكنني كنت أعرف أن المبنى سيشهد مستقبلاً عظيمًا. ولذا فقد وقَّعت عقد شرائه.

وكان من بين العوامل التي دفعتني لإبرام الصفقة هي إمكانية إقفالها بدفع 15% فقط من ثمنها وهو ما يُقدَّر بحوالي 500000 دولار أمريكي، والحصول على قرض قيمته 2.7 مليون دولار تتولى سداده إحدى شركات التأمين. ووافق المُلاك على تعليق مبلغ 400000 دولار على شكل قرض ثان بفائدة 8% على أن تُدفع الفائدة وحدها شهريًا ويستحق القرض بالكامل بعد خمس سنوات. وكان التعاقد قد ينُص على منحي مهلة معاينة تمتد إلى ثلاثين يومًا يمكنني خلالها أن أفحص المبنى فحصًا كاملاً وأن أجمع جميع المعلومات اللازمة عنه.

وبدون أن أعرف شيئًا عن المعايير الستة وجدتني أتبعها حيث إنني لم أقم بوضعها إلا بعد سنوات من تلك الصفقة. وقد كانت البناية تقع في مكان ينتمي للمستوى (أ) على بُعد ميلين من مول (ديدلاند) وهو أحد أشهر خمس مراكز تجارية كبرى بالبلاد. وقد كان معدل دخل المقيمين بتلك المنطقة مرتفعًا للغاية كما كان الموقع يحفل بالكثير من الخدمات بما في ذلك القطارات العامة السريعة والتي تقع محطتها على مقربة من المبنى. وقد أنشئ المبنى بواسطة إحدى شركات المقاولات المعروفة ولذا فقد كان تصميمه مُدهشًا.. لقد كان ينتمي للفئة (ب) وكان بحالة جيدة.

وكان هناك مزيج ممتاز من المستأجرين منهم المحامون وسماسرة القروض وسماسرة العقارات ووكلاء التأمين والمتخصصون في العلاج غير الكيميائي. وتتراوح مساحة المكاتب بين 300 قدم مربع - 2500 قدم مربع، ويبلغ متوسط إيجارها 11 دولارًا / قدم مربع وهو ما يقل بمعدل كبير عن سائر الإيجارات وتبلغ مدة غالبية العقود ثلاث سنوات مع التجديد وفقًا لمعدلات السوق. وهذا يعني أن هناك إمكانية لزيادة الدخل من العقار. وتوقعت أن يبلغ معدل الإيجار خلال ثلاث سنوات 15 دولارًا / قدم مربع مؤجر وهو ما من شأنه أن يزيد الحد الأدنى للسعر بمقدار 174400 دولار (43600 قدم مربع مؤجر × معدل زيادة 4 دولارًا / قدم مربع = 174400 دولار أمريكي). وبناءً على عائد بنسبة 10% - وهو المعدل السائد في ذلك الوقت - تزيد قيمة المبنى بمقدار 1.744 مليون دولار.

كانت شروط التمويل ممتازة حيث إنني دخلت هذه الصفقة بما يقل عن 15% مقدم ثمن واستعنت بالقرض. وإذا ما كنت مضطراً للحصول على قرض جديد كان ذلك سيكلفني حوالي 75000 دولار بما في ذلك رسوم التمويل وتكاليف الإقفال، ومع ذلك فقد كان الثمن الذي يتعين عليَّ دفعه بمثابة نقطة شائكة. ولكن بعد انتهاء فترة المعاينة واكتشافي أن الإيجارات أقل من سعر السوق بدأت أغير رأيي.

أقفلت الصفقة بعد ثلاثين يومًا من انتهاء فترة المعاينة ونقلت شركتي إلى مبنى (كيدز) المكتبي الجديد، وكانت نسبة الإشغال به 95% وهو المعدل الذي كان سائدًا في ذلك الوقت.

وبعد خمس سنوات أي في عام 1986 بلغت قيمة العقار 4.5 مليون دولار وأصبح في إمكاني - بناء على بنود العقد - أن أزيد قيمة القرض الأول الذي تتولى سداده شركة التأمين من 2.5 مليون دولار إلى 3.4 مليون دولار، واستعنت بمبلغ 900000 دولار أمريكي وهو مبلغ العائدات النقدية لسداد القرض الثاني الذي يُقدر بـ 400000 دولار والذي حان موعد استحقاقه عندئذٍ واستغللت الجزء المتبقي من العائدات في استرداد مبلغ الاستثمار النقدي الذي بدأت به وهو 500000 دولار أمريكي. وهذا يعني أنني لم أعد مُطالبًا سوى بقرض واحد فقط (وهو الذي تتولاه شركة التأمين) بمبلغ 3.4 مليون دولار. ومنذ تلك اللحظة وصاعدًا أصبح كل بنس ربحته من التدفق النقدي يمثل عائدًا لا نهائيًا. وعلاوةً على ذلك فإن العائدات الناتجة عن إعادة التمويل والتي تبلغ 900000 دولار معفاة من الضريبة حيث إن عائدات القرض الثاني تكون معفاة من الضريبة حتى يُباع المبنى.

وفي عام 1996 حينما اضطررت للحصول على قرض جديد بمبلغ 1.6 مليون دولار من جهة خاصة بفائدة 10% تستحق وحدها شهريًا من أجل سداد بعض الديون المتعلقة باستثمار سابق. وعند إضافة هذا القرض إلى القرض الأول الحالي الذي تم تخفيضه إلى 2.3 مليون دولار كان إجمالي مبلغ القرض لمبنى (كيذر) حوالي 3.9 مليون دولار. وفي عام 1998 انخفض مبلغ القرض الخاص بشركة التأمين إلى 2 مليون دولار أمريكي إلا أن القرض الثاني كان لا يزال 1.6 مليون دولار. وبعد ذلك حصلت على قرض آخر من أحد البنوك المحلية بمبلغ 3.975 مليون دولار أمريكي بفائدة 8% وهو المعدل السائد بالسوق عندئذٍ على أساس استهلاك القرض على مدى خمسة

وعشرين عامًا، وأن يُسدد بالكامل بعد عشر سنوات أي في ديسمبر 2008. وتنص شروط القرض على سداده بالكامل في أي وقت بدون غرامة.

وقد بلغت تكلفة هذا القرض 100000 دولار أمريكي بما في ذلك سداد نقاط البنك وأتعاب المحامي ورسوم التثمين والفحص الهندسي وغيرها من تكاليف الإقفال. وبعد أن انتهيت من سداد القرضين الأول والثاني تبقى لديَّ مبلغ 275000 دولار وقد أودعته بالبنك لإجراء التحسينات اللازمة مستقبلاً.

وفي عام 2000 انخفضت أسعار الفائدة إلى ما يتراوح بين 6% و 7%. قمت بالاتصال بالمدير المسؤول عن القروض بالبنك وطلبت منه تخفيض سعر الفائدة الخاص بي من 8%إلى 6.5% ولم يسبق لي قط أن حظيت بموافقة البنك على تخفيض سعر الفائدة الخاص بي إلا أنني فوجئت بموافقته على خفضها إلى 7.25%. وبعد عام طلبت تخفيض سعر الفائدة مرة أخرى إلى 6% وفوجئت ثانية بموافقة البنك على خفضها إلى 6.75. وهذا من شأنه أن يخفض أقساط القرض بمبلغ 47000 دولار سنويًا، وهو ما يعني زيادة التدفق النقدي الخاص بي بمقدار 47000 دولار سنويًا وبذلك تزيد قيمة العقار بمقدار 550000 دولار أمريكي. والمدهش هو أن كل تخفيض في سعر الفائدة لم يكلفني سوى 5000 دولار. ولذلك استطعت أن أعوض مبلغ الاستثمار البالغ 10000 دولار خلال شهرين ونصف.

وفي هذه الأثناء ظهرت الكثير من محال البيع بالتجزئة بما في ذلك (شوبس آت صن ست) وكذلك دور العرض السينمائي إلى جانب المبنى الإداري (بلازا سا ريمو) المكون من اثنى عشر طابقًا والخاضع لنظام الملكية المشتركة وتبلغ مساحته 42000 قدم مربع حيث يشغل الطابق الأول سوبر ماركت (هول فودز). وكذلك قرية (ميريك بارك) وهي عبارة عن مجموعة من المحال التجارية والتي تشمل "نيمان ماركس" و "نور ستروم" و "تيفاني" وغيرها.

لم يعد هناك أي أراضي فضاء بالمنطقة. ومنذ عام 1981 لم يكن هناك سوى مبنى إداري واحد للإيجار ويقع بجوار مبنى "كيندر" ونتيجة لذلك زاد الطلب على إيجار المباني الإدارية بحيث تجاوز نسبة المعروض منها إلى حدٍ كبير. وقد بلغت نسبة الإشغال بمبنى "كيندر" 100% خلال السنوات الخمس الماضية. وقد عيّنت العديد من المديرين الذين كانوا يعملون تحت إشرافي. ولكني قمت - منذ عام - بالاستعانة بشركة متخصصة في مجال الإدارة وهي شركة (مازي ريالتي) للخدمات حتى تدير المبنى بنفس الموقع وتشرف على تأجيره. وقد نجحت تلك الشركة في تخفيض النفقات وزيادة الدخل بما يتجاوز الرسوم والعمولات التي تفرضها. ولم يتزايد رضا المستأجرين على الرغم من تواجدي بالمكتب بصفة يومية ومشاركتي في القرارات الرئيسية الخاصة بالمبنى. إن الاستعانة بتلك الشركة لإدارة العقار أزاح عني الكثير من الأعباء، ووفر لي الوقت للقيام بأشياء كثيرة، من بينها تأليف هذا الكتاب.

وقد زادت قيمة المبنى إلى حدٍ كبير فهو يُساوي حاليًا حوالي 13 مليون دولار أمريكي. لقد كان المبلغ الأساسي للقرض الذي حصلت عليه 3.4 مليون دولار، ولذا فقد حصلت على حصة ممتازة بالعقار، وبلغ معدل التدفق النقدي السنوي ستة أضعاف ما كان عليه كما أنه يتزايد سنويًا.

وفي ديسمبر 2008 يُستحق القرض ويحين موعد سداده بالكامل للبنك وأعمل حاليًا على تعديل هذا القرض مع البنك ومَدّه إلى عشر سنوات أخرى وتخفيض سعر الفائدة عليه من 6.75% إلى 5.75%. وهذا من شأنه أن يوفر مبلغ 34000 دولار سنويًا من الفائدة، وهو ما يزيد أيضًا من سعر العقار.

إن مبنى "كيندر" تنطبق عليه منذ البداية جميع المعايير الستة الرئيسية، وقد أصبح جزءًا من نفسي وروحي فمثله مثل الزواج السعيد : قبل عام 1981 حققت نجاحًا بولاية ميامي من خلال عمليات بيع وشراء العقارات التجارية وما لبثت أن تحولت إلى

مشروعات الملكية المشتركة. وعندما توافر لديَّ مبلغ نقدي لا بأس به قمت بشراء ثلاثة عقارات ممتازة.

أحد هذه العقارات هو مبنى "نيكولز" السكني والذي أُنشئ من أربعين عامًا وهو يطل على المحيط في منطقة تُسمى (بال هاربور) وقد بعته فيما يعد بسبعة أضعاف ثمنه لمقاولين قاموا بهدمه لإنشاء مجمع سكني راق بنظام الملكية المشتركة. وكان المبنى التالي الذي اشتريته هو (كينجز باي ياكت) و (كانتري ملاب) الذي أُنشئ في الأربعينيات والذي غيرنا اسمه فيما بعد إلى (ديرينج باي) وقد كان مبنى جذابًا أعجبني كثيرًا وتبلغ مساحة واجهته 10000 قدم مربع بمنطقة "بسكاين باي" التي تنتمي للفئة (أ) بالجزء الجنوبي من مقاطعة (ديد). وهو يضم 209 أكرًا ويطل على مناظر جميلة تشتمل على ملعب جولف واسع (والذي أعاد إنشاؤه فيما بعد "أرنولد بالمر") وناد رياضي وفندق. وكان من المخطط له بناء مجمع مجمع سكني يشتمل على 186 وحدة بنظام الملكية المشتركة.

وقد قمت بتحويل المباني الموجودة بالفعل إلى ملكيات مشتركة. لذلك لم أكن أعرف شيئًا عن إنشاء المباني التي تُبنى خصيصًا لهذا الغرض والتصميم الذي يجب أن تكون عليه. وحيث إنني كنت أدرك أنني لا أستطيع أن أقوم وحدي بصفقة على مستوى "ديرينج باي" لذا فقد استعنت ببعض الشركاء المشهورين ممن لديهم خبرة جيدة في إنشاء المجمعات السكنية ذات الملكيات المشتركة. ولم يُكتب النجاح لهذا المشروع لعد أسباب، وتم بيعه لإحدى الشركات الإنشائية في منتصف التسعينيات بخسارة كبيرة. وكان هذا أسوأ مشروع استثماري قمت به في حياتي. ولكنني تعلمت منه درسين ألا أسمح لأهوائي الشخصية بأن تسيطر على الحس التجاري لديَّ وألا أبتعد عن مجال تخصصي بأي حال من الأحوال، وهو شراء ممتلكات قائمة بالفعل وتدر دخلاً. لقد كلفتني تلك الدروس كثيرًا ولكنها أفادتني في مشاريعي المستقبلية.

ولقد أدى نجاح استثماري بمبنى "كيندر" إلى تحقيق الاستقلال المالي لي، ومنحني الفرصة لمواصلة المسيرة بالبحث عن الصفقات العقارية الناجحة، كما وفر لي وقتًا أطول أقضيه مع زوجتي وأسرتي وممارسة هواياتي المختلفة كالسفر والرحلات البحرية وتعلم الأسبانية. وعلاوةً على ذلك فقد أتاح لي هذا النجاح الفرصة للمشاركة في الأنشطة الاجتماعية. فكنت بمثابة الوصي طوعًا للأطفال المنبوذين والمظلومين على مدى سبع سنوات. وخلال السنوات العشر السابقة عملت بشركة (شيك أ. ليج) متطوعًا وهي مؤسسة في ميامي تهدف إلى تعليم الأطفال المعاقين كيفية الإبحار بالمراكب الشراعية وتساعدهم، على معرفة العلوم البيئية وعلوم البحار. وقد كنت أحد مؤسسي معهد (چيروم بين) للعقارات بجامعة فلوريدا الدولية كما كنت عضواً بالمجلس الاستشاري له.

وإلى جانب العمل التطوعي استطعت أن أقدم إسهامات مالية لتلك المؤسسات العظيمة. إن الشعور بالرضا نتيجة مساعدة هؤلاء الضعفاء والفقراء يضيء حياتي بالبهجة والسعادة.

وعندما يسألني الناس "كيف صنعت ثروتك"؟ أجيبهم قائلاً: "اتبعوا الخطوات الست.. وتذكروا أنكم تصنعون ثروتكم بالشراء"!

المسرد

1 – **ملخص الملكية** Abstract of title :

هو ملخص تاريخي يضم جميع السجلات الرسمية والوثائق المسجلة المتعلقة بملكية العقارات أو الأراضي.

2 – **قرض الرهن العقاري ذو الفائدة المعدلة** Adjustable-rate mortgage :

هو قرض رهن عقاري يسمح بتغيير سعر الفائدة في فترات معينة فاصلة، حتى يأتي موعد استحقاق القرض.

3 – **الضريبة القيمية** Ad valorem tax :

هي ضريبة عقارية تحدد على أساس القيمة المقدرة للعقار.

4 – **استهلاك الدين** Amor tization :

هو السداد المنتظم للدين على هيئة أقساط دورية.

5 – **قرض مستهلك** Amortized Loan :

أي قرض يتضمن على الأقل جزءاً من المبلغ الأساسي.

6 – **المستأجر الرئيسي** Anchor tenant :

المستأجر الرئيسي بمركز تجاري.

7 – **التثمين** Appraisal :

هو تقدير لقيمة العقار من قِبل الخبراء المتخصصين.

8 – ارتفاع الثمن Appreciation :

هو مقدار الزيادة في قيمة العقار.

9 – قرض رهن عقاري ذو عبء متنقل Assumable mortgage loan :

هو قرض رهن عقاري يسمح للمشتري الجديد بتحمل عبء القرض وسداد باقي أقساطه دون تغيير في شروط القرض.

10 – الرهن العقاري البالوني Balloon mortgage :

هو قرض عقاري يُسدد على أقساط شهرية بحيث يستهلك على مدى فترة معينة ولكن يسمح بسداده كاملاً قبل انتهاء الفترة المحددة له.

11 – نفقات السنة الأساسية Base (expense) year :

هي أحد شروط عقد الإيجار الذي يوافق المالك بموجبه على سداد جميع النفقات في حدود ما دفعه خلال العام الأول للتعاقد، ويدفع المستأجرون حصتهم من الزيادة في النفقات خلال السنوات التالية.

12 – القرض الشامل Blanket mortgage :

هو قرض واحد يغطي مجموعة من الممتلكات العقارية.

13 – بوما BOMA :

رابطة أصحاب العقارات ومديريها "Building Owners and Managers Association".

14 – جسر القروض Bridge Loan :

هو تمويل قصير الأجل ويُمنح بعد انتهاء القرض الأول وقبل بداية القرض الثاني.

15 – سعر الفائدة المركبة Capitalization rate :

هو معدل عائد يُستخدم في تحديد قيمة الدخل العائد. ويُقسم صافي دخل التشغيل على سعر الفائدة المركبة لتحديد القيمة.

16 – **التدفق النقدي Cash flow** :

هو مبلغ مالي يتبقى بعد خصم نفقات التشغيل وخدمة الدين من إجمالي الدخل.

17 – **العائد النقدي Cash-on-cash return** :

هو العائد الذي يُحسب بقسمة التدفق النقدي على الاستثمار النقدي.

18 – **الشراء النقدي Cash purchase or all cash** :

يعني أن مستثمر العقارات يشتري الممتلكات دون الحصول على تمويل خارجي.

19 – **الإقفال Closing** :

هو إجراء قانوني يتضمن نقل ملكية العقار من البائع إلى المشتري وفقًا لاتفاق بيع وشراء.

20 – **تكاليف الإقفال Closing costs** :

هي الرسوم المصاحبة لبيع العقار، وهي تشتمل على العمولات، ورسوم التأمين على سند الملكية وأتعاب المحاماة وتمغة الوثائق وتكاليف التسجيل والنقاط، وتكاليف الإقفال المصرفية عند الحصول على تمويل جديد.

21 – **التحويل إلى ملكيات مشتركة Condominium conversion** :

هو تغيير الشكل القانوني للملكية من مبنى مؤجر ككيان ذي ملكية فردية إلى كيان ذي ملكية مشتركة تخضع وحداته لملكيات فردية.

22 – **التحويل العكسي من الملكيات المشتركة Condominium reversion** :

هو مبنى إيجاري تم تحويله إلى ملكية مشتركة، ثم تحويله مرة أخرى إلى مبنى إيجاري. وهذا يحدث عمومًا عند بيع القليل من الملكيات المشتركة أو عدم بيع أي منها.

23 - **القرض الإضافي Conduit loan :**

هو القرض الذي يكون مصحوبًا بقروض أخرى، ويعتبر قرضًا تكميليًا أو إضافيًا للسندات المباعة للمستثمرين.

24 - **مؤشر أسعار المستهلك Consumer price index :**

هو أداة قياس.. تستخدمها الحكومة لتحديد أثر التضخم على القوة الشرائية للمستهلك.

25 - **مستشار عقاري Counselor of Real Estate :**

هو عضو بالجمعية الأمريكية للمستشارين العقاريين. وتعتمد العضوية على الكفاءة والخبرة والسلوك المهني.

26 - **معدل تغطية خدمة الدين Debt service coverage ratio :**

هو العلاقة بين صافي دخل التشغيل وخدمة الدين السنوية.

27 - **سند الملكية Deed :**

هو عبارة عن وثيقة قانونية تنتقل بموجبها ملكية العقار من شخص لآخر.

28 - **سند مضمون Deed of trust :**

هو سند يُستخدم في كثير من الولايات الأمريكية بدلاً من الرهن العقاري. وتُمنح الملكية القانونية للعقار بموجب سند أو اثنين لضمان رد القرض.

29 - **الإهلاك Depreciation :**

هو توزيع تكلفة كل أصل على عمره الافتراضي التقديري.

30 - **فقرة استحقاق القرض عند البيع Due-on-sale clause :**

هي أحد شروط القرض العقاري، الذي ينص على استحقاق القرض عند بيع العقار.

31 - **مهلة المعاينة Due diligence contingency :**

يتضمن عقد البيع فقرة تمنح المشتري الفرصة لتقييم العقار من جميع جوانبه وإذا لم يعجبه شيء ما ، يكون له الحق في إلغاء التعاقد واسترداد مبلغ "العربون" الذي دفعه .

32 - **العربون Earnest money :**

عبارة عن مبلغ مالي يودعه مشتري العقار ، كدليل على حسن النية والجدية .

33 - **حق ارتفاق/حق استعمال Easement :**

هو حق أو ميزة أو انتفاع لأحد الأطراف في أرض طرف آخر .

34 - **حق التملك العام Eminent domain :**

هو حق الحكومة أو إحدى الهيئات العامة في الحصول على ممتلكات للاستخدام العام الضروري على أساس تعويض المالك تعويضاً عادلاً .

35 - **المعاينة البيئية Environmental audit :**

هي دراسة لحالة العقار والمنطقة المحيطة به لتحديد ما إذا كانت هناك أي مخاطر من عدمه .

36 - **تكوين الحصة Equity Buildup :**

هو الزيادة التدريجية في حصة المقترض في العقار نتيجة لاستهلاك مبلغ القرض الأصلي .

37 - **حق البيع المطلق Exclusive right of sale :**

هو عبارة عن تعاقد يُمنح لسمسار واحد لبيع عقار ما ، على أن يكون له حق الحصول على عمولة عند بيعه من قبل أي شخص بما في ذلك المالك ، وذلك أثناء فترة التعاقد .

38 - **الفقرة المبرمة Exculpatory clause :**

هي أحد الأحكام التي يشتمل عليها عقد القرض العقاري والذي يسمح للمقترض بتسليم العقار للمقرض دون أدنى مسؤولية شخصية بالنسبة للقرض.

39 - **رسوم العثور على العقار المناسب Finder's fee :**

هي مبلغ من المال يدُفع لشخص بخلاف السمسار، يرشدك إلى العقار المناسب أو المشتري المناسب. وهي رسوم محظور دفعها وكثير من الولايات تخضعها لبعض القيود.

40 - **القرض العقاري ذو الفائدة الثابتة Fixed-rate mortgage :**

هو قرض عقاري يتميز سعر الفائدة عليه بالثبات حتى تنتهي مدته.

41 - **المساحة متعددة الأغراض Flex space :**

هي مساحة موجودة بالمبنى الصناعي أو التجاري يمكن تقسيمها بطرق مختلفة لتشمل المكاتب أو معامل البحوث أو لأغراض صناعية.

42 - **الحد الأدنى Floor rate :**

هو الحد الأدنى من الفائدة المحملة على قرض رهن عقاري ذي فائدة متغيرة.

43 - **معروض للبيع بواسطة المالك FSBO "fizz-bo" :**

يعني أن عقاراً ما غير مسجل بالقائمة الموجودة لدى السمسار.

44 - **سند نظام عام General warranty deed :**

هو سند يوافق بموجبه الضامن على حماية الشخص المضمون ضد أي ادعاء بملكية العقار، كما يشتمل على وعود أخرى.

45 - **سند الهبة Gift deed :**

هو سند يُمنح دون مقابل مادي، وإنما بدافع المحبة والود.

46 - **حق الملكية القابل للبيع والموثوق فيه Good and marketable title :**

هي ملكية لعقار يمكن إثباتها عادةً من خلال ملخص الملكية المقيد في سجلات المالك، وتحميه ضد أي ادعاءات أو محجوزات.

47 - **الفقرة الثابتة Grandfather clause :**

أحد أحكام القانون.. يضمن عدم تطبيق القانون بأثر رجعي، وأن ما كان مشروعًا في ظل القانون السابق يظل مشروعًا في ظل القانون الجديد.

48 - **العقار والعقد الإجمالي Gross lease :**

هو العقار الذي يدفع مالكه جميع نفقات التشغيل.

49 - **قرض وفقًا لحصة العقار Home equity loan :**

هو قرض رهن عقاري عادةً ما يكون ثانويًا، وهو يسمح للمقترض بالحصول على قروض متعددة من عائدات القرض، ويكون الحد الأقصى لها مبلغًا يمثل نسبة محددة من حصة المقترض في العقار.

50 - **القرض المزدوج (المهجن) Hybrid mortgage :**

هو قرض تتوافر فيه سمات القرض ذي الفائدة الثابتة، والقرض ذي الفائدة المتغيرة معًا.

51 - **القرض القياسي Indexed loan :**

هو قرض يمكن تعديل مدته أو أقساطه أو سعر الفائدة عليه أو المبلغ الأصلي له، وذلك بصفة دورية وفقًا لقياس محدد. وعادةً ما يشتمل عقد القرض على طريقة التعديل وعلى مؤشر القياس.

52 - **العائد اللا نهائي Infinity return :**

هو معدل عائد كبير للغاية بحيث يصعب قياسه.

53 - **البيع بالتقسيط Installment sale :**

عندما يوافق البائع على قبول القرض العقاري مقابل جزء من الممتلكات المباعة. وتدفع الضريبة على الأرباح عند تحصيل مبلغ القرض الأصلي.

54 - **المؤسسات المقرضة Institutional lenders :**

هي المصادر الرئيسية للقروض العقارية: كالبنوك وشركات التأمين على الحياة وصناديق المعاشات والبنوك الاستثمارية وغيرها من المؤسسات، وذلك بخلاف المقرضين الأفراد.

55 - **القرض المعتمد على الفائدة فقط Interest-only mortgage :**

هو القرض الذي تستحق الفائدة عليه على فترات منتظمة حتى يستحق إجمالي المبلغ الأصلي للقرض ولا يشترط استهلاك القرض نفسه.

56 - **الشركة المساهمة Joint venture :**

هي عبارة عن اتفاق بين طرفين أو أكثر لاستثمار أموالهم في ممتلكات عقارية.

57 - **الاحتفاظ بالأرض Land banking :**

شراء قطعة أرض لا يحتاج إليها المشتري في الوقت الحاضر.

58 - **الرهن العقاري للأرض المستأجرة Leasehold mortgage :**

قد يتم الحجز على حصة المستأجر في الممتلكات العقارية إذا لم يسدد القسط في موعده.

59 - **قيمة الأرض المستأجرة Leasehold value :**

قيمة حصة المستأجر وفقاً للتعاقد.. خاصة إذا كانت قيمة الإيجار تقل عن القيمة السائدة بالسوق، وكان عقد الإيجار ممتداً لفترة طويلة.

60 – **التأجير مع خيار الشراء Lease with option to purchase :**

هو عقد إيجار يعطي للمستأجر الحق في شراء العقار بالسعر المتفق عليه طبقا لشروط معينة.

61 – **خطاب ضمان Letter of credit :**

هو إجراء شروط معينة يوافق البنك بموجبها على فتح اعتماد لشخص أو مؤسسة.

62 – **خطاب نوايا Letter of intent :**

خطاب يتضمن التعبير عن الرغبة في التعاقد دون حدوث ذلك بالفعل.

63 – **الفعالية Leverage :**

هي استخدام المبالغ المقترضة في زيادة القوة الشرائية، وبالتالي زيادة الربح من الاستثمار.

64 – **سعرف الفائدة بالبنك الدولي بلندن Libor: London Inter Bank Offered Rate :**

وهوما تستخدمه البنوك غالبًا كمؤشر قياسي للقروض العقارية ذات الفائدة المتغيرة.

65 – **شركة ذات مسؤولية محدودة Limited liability Company (LLC) :**

هي كيان معترف به في كثير من الولايات ويمكن اعتبارها شركة تضامن لأغراض الضريبة الفيدرالية. وأعضاء هذه الشركة (الشركاء) ليس عليهم مسؤولية شخصية.

66 – **السمسار المسجل Listing broker :**

هو السمسار الذي يوكله المالك في بيع أو تأجير العقار.

67 – **نسبة القرض إلى القيمة Loan-to-value (LTV) ratio :**

هي نسبة مبلغ القرض إلى قيمة أو تكلفة العقار، وهي تساوي القرض العقاري مقسومًا على قيمة العقار.

68 – **الفترة المغلقة Lock-in period :**

هي الفترة التي لا يمكن سداد القرض سدادًا مبكرًا خلالها.

69 – **أرباح رأس المال طويلة الأجل Long-term capital gain :**

لأغراض ضريبة الدخل يتم الاحتفاظ بأرباح أصول رأس المال لفترة كافية لاعتبارات ضريبية معينة.

70 – **عضو بجمعية التقييم (Member of the Appraisal Institute (MAI :**

هو لقب متخصص تمنحه جمعية التقييم لمن يجتاز عدة امتحانات تحريرية متخصصة ويقوم بأعمال تقييم ناجحة للعقارات خلال فترة زمنية محددة.

71 – **التمويل الثاني Mezzanine financing :**

هو قرض يأتي في المرتبة الثانية بعد القرض الأول ويتسم بوجود قروض عقارية أخرى تابعة له.

72 – **الرسوم الإلزامية المرتبطة بالقرض العقاري Mortgage commitment fee :**

هي عبارة عن مبلغ يعطى للمقرض كوديعة، وتقارب مبلغ الرسوم التي يفرضها المقرض عند الإقفال.

73 – **المرتهن Mortgagee :**

هو الشخص الذي يحصل على قرض عقاري كضمان لسداد الدين.

74 – **صاحب الرهن العقاري Mortgagor :**

هو صاحب العقار المموَّل بالقرض العقاري وهو الشخص الذي يرهن العقار كضمان لسداد القرض.

75 – **خدمة القوائم المتعددة (Multiple Listing Service (MLS :**

هي عبارة عن شبكة واحدة يتبادل من خلالها سماسرة العقارات القوائم المسجل بها المباني المعروضة للبيع.

76 - **الرابطة القومية للسماسرة National Association of Realtors (NAR) :**

هي عبارة عن هيئة للسماسرة تهدف إلى تشجيع التخصص في شؤون العقارات.

77 - **رهن عقاري سلبي لتأخير استهلاك الدين Negative amortization mortgage :**

هو عبارة عن الزيادة في مبلغ القرض المعلق الناتجة عن عدم سداد الأقساط الدورية للقرض لتغطية الفائدة المحملة عليه.

78 - **التدفق النقدي السلبي Negative cash flow :**

هو الوضع الذي يضطر فيه مالك العقار إلى إنفاق بعض المال لتشغيل العقار.

79 - **صافي الدخل Net income :**

هو مبلغ من المال يتبقى بعد طرح نفقات التشغيل من إجمالي الدخل الإيجاري.

80 - **صافي الإيجار Net lease :**

هو عقد إيجار يقوم المستأجر بموجبه بسداد حصته النسبية في نفقات تشغيل العقار بالإضافة إلى الإيجار المنصوص عليه.

81 - **صافي دخل التشغيل Net operating income (NOI) :**

هو الدخل الناتج عن العقار بعد خصم نفقات التشغيل، ولكن قبل خصم أقساط قرض الرهن العقاري.

82 - **صافي القيمة Net worth :**

هي إجمالي الأصول مطروحًا منه إجمالي الخصوم.

83 - **حق الرجوع في المطالبة Nonrecourse :**

عدم وجود مسؤولية شخصية للمقترض إذ يجوز للمقرضين الحجز على العقار المرهون استيفاءً لدينه، إلا أنه ليس لهم الحق فيما يملكه المقترض من أصول أخرى.

84 – **رهن مفتوح Open-end mortgage :**

هو قرض يجوز للمقترض بموجبه أن يضمن الحصول على مبالغ إضافية من الجهة المقرضة مع تحديد حد أقصى لذلك القرض الإضافي. ويعرف أيضًا باسم "القرض المستقبلي".

85 – **نفقات التشغيل Operating expenses :**

هي تكاليف تشغيل العقار كالضرائب العقارية ورسوم المرافق والتأمين والحراسة والصيانة والإصلاح وما شابه ذلك، ويستثنى منها أقساط القرض العقاري ومصاريف الإهلاك.

86 – **صاحب حق الشراء Optionee :**

الشخص الذي يشتري أو يحصل على أسهم أو سلع معينة بسعر معين خلال مدة العقد.

87 – **صاحب حق البيع Optionor :**

هو الشخص الذي يبيع أو يمنح أسهمًا أو سلعًا معينة بسعر معين خلال مدة العقد.

88 – **حق الشراء Option to purchase :**

هو عبارة عن تعاقد يمنح الشخص حق (وليس التزامًا) شراء عقار ما خلال فترة معينة مقابل مبلغ محدد، ووفقًا لشروط معينة.

89 – **المرحلة الأولى للتقييم البيئي للموقع Phase I environmental site assessment :**

هي معاينة مبدئية لموقع ما لتحديد احتمالات حدوث تلوث من أي نوع. وهذا التقييم يتضمن استعراض الأغراض التي استخدمت فيها أرض الموقع سواء في الماضي أو الحاضر، وكذلك اختبارات تمهيدية للأماكن التي يشتبه في وجود تلوث بها. وهذه الدراسة مطلوبة لدعم حجة المشتري ببراءته من تهمة تلويث البيئة.

90 – **المرحلة الثانية للتقييم البيئي للموقع Phase II environmental site assessment :**

عبارة عن تحريات ميدانية تُجرى عندما تعكس نتائج المرحلة الأولى إمكانية وجود مواد خطرة، وتهدف هذه المرحلة إلى التحقق من وجود مصدر للتلوث وتقدير تكلفة معالجة آثاره.

91 – **المرحلة الثالثة للتقييم البيئي للموقع Phase III environmental site assessment :**

هي دراسة تحدد خطوات معالجة آثار التلوث وإجراءات متابعتها.

92 – **النقاط Points :**

هي الرسوم التي تُدفع للمقرضين لإغرائهم بمنح قروض رهن عقاري. وتمثل كل نقطة 1 % من أصل القرض. وينتج عنها خفض مبلغ القرض الذي تمنحه الجهة المقرضة، وبالتالي زيادة سعر الفائدة الفعلي الذي يدفعه المقترض.

93 – **غرامة السداد المبكر Prepayment penalty :**

هي الرسوم التي يدفعها المقترضون لسرعة الانتهاء من سداد القرض، وتفادي الاستمرار في دفع الفائدة البنكية.

94 – **الدخل قبل الضريبة Pretax income :**

هو صافي الدخل العائد قبل خصم ضرائب الدخل.

95 – **السعر الأساسي Prime rate :**

هو الحد الأدنى لسعر الفائدة التجاري الذي تفرضه البنوك على القروض قصيرة الأجل للعملاء الذين تثق فيهم ثقة شديدة.

96 – **مبلغ الرهن الخاص بالشراء Purchase money mortgage :**

هو مبلغ الرهن العقاري الذي يعطيه المشتري للبائع كجزء من ثمن شراء العقار.

97 - **معدل العائد Rate of return :**

هو عبارة عن نسبة صافي دخل التشغيل (صافي الدخل) إلى سعر الشراء كما لو كان العقار يُباع نقداً، وإذا تم تمويل الشراء يكون معدل العائد هو النسبة بين التدفق النقدي والنقد المستثمر.

98 - **اتحاد شركات استثمار عقاري Real estate investment trust (REIT) :**

هو اتحاد شركات الاستثمار العقاري، الذي يتشكل بغرض المراوغة في سداد ضرائب الدخل على الشركات. وهي تبيع أسهم ملكية فيها، وتكون مطالبة بالاستثمار في العقارات أو قروض الرهن العقاري.

99 - **السمسار العقاري Realtor :**

هو شخص متخصص في مجال العقارات يتعهد بالالتزام بقواعد السلوك المهني باعتباره عضواً بالهيئات المحلية والقومية، وعضواً بالرابطة القومية للسماسرة.

100 - **فقرة فك الرهن Release Clause :**

هي فقرة في العقد الخاص بالرهن التجاري تمنح المالك ميزة سداد من الرهن، وبالتالي فك الرهن على جزء من العقار.

101 - **القدم المربع المؤجر (القابل للتأجير) Rentable Square feet (RSF) :**

هي طريقة حسابية عادةً ما تطبق على الشقق أو الغرف بالمبنى المكتبي. وهي تتمثل في قياس المساحة الداخلية لغرفة أو شقة مكتبية (عدد الأقدام المربعة المستخدمة) بالإضافة إلى حصة كل مستأجر في إجمالي المساحة المشتركة بالقدم المربع. (وهذه المساحة المشتركة لا تتضمن السلالم أو المصاعد).

102 - **الفعالية العكسية Reverse leverage :**

تتحقق عندما تكون المزايا المالية للملكية أقل من سعر الفائدة على القرض العقاري.

103 - **حق الرفض الأول Right of first refusal :**

هو عبارة عن الفرصة التي تمنح لطرف ما للمواءمة بين السعر والشروط باتفاق مقترح بالبيع، والشراء قبل تنفيذ هذا الاتفاق.

104 - **بيع العقار واستعادته بالإيجار Sale leaseback :**

هو عبارة عن آلية تمكن المالك من بيع مبنى، ثم استئجاره مرة أخرى من المالك الجديد.

105 - **الفصل 1031 بشأن التبادل Section 1031 exchange :**

هو فصل من قانون الإيرادات الداخلية يتناول صفقات تبادلية لبعض الممتلكات، مما يؤجل دفع الضريبة عليها.

106 - **الحد من تكاليف الإهلاك Segregated cost depreciation :**

هي طريقة لتحديد الأصول الشخصية بالممتلكات وإعادة تصنيفها لتقليص فترة إهلاكها لأغراض ضريبية. ويترتب عليها خفض التزامات ضريبة الدخل الحالية.

107 - **القرض المستهلك ذاتيًا Self-amortizing mortgage :**

هو القرض الذي ينتهي سداده من خلال دفع المبلغ الأصلي والفائدة عليه على هيئة أقساط منتظمة.

108 - **تمويل البائع Seller financing :**

عندما يتولى بائع العقار سداد باقي أقساط الرهن العقاري لجزء من سعرالشراء.

109 - **سمسار البيع Selling broker :**

هو السمسار الذي يبيع العقار للمشتري.

110 - **مبنى مخصص لغرض معين Special-purpose property :**

هو مبنى ذو أغراض محددة، كما أن قابليته للبيع والشراء محدودة، كمبنى الكنيسة والمسرح والمدرسة أو أي مبنى ذي منفعة عامة.

111 - **كساد مقترن بالتضخم Stagflation :**

هو مصطلح شاع استخدامه خلال السبعينيات من القرن العشرين وهو يعني حالة من الركود الاقتصادي مصحوبة بالتضخم.

112 - **فقرة تأخير درجة القرض Subordination clause :**

هي فقرة في القانون تسمح بإعطاء قرض مستقبلي الأولوية على قرض حالي.

113 - **القرض الصعب Subprime loan :**

هو قرض ذو شروط صعبة يُمنح للمقترض الذي له سجل تعاملات محدود أو على درجة أقل من الأهلية.

114 - **أخذ الممتلكات Taking :**

هو الحصول على الممتلكات بمصادرتها.

115 - **القائمة الضريبية Tax roll :**

هي قائمة بجميع الممتلكات الخاضعة للضريبة ببلد ما، وهي تحدد جميع العقارات والقيمة المقدرة لها.

116 - **الملاذ الضريبي Tax shelter :**

هو استثمار ينتج عنه دخل ما بعد الضريبة، وهو أكبر من الدخل قبل الضريبة.

117 - **القيمة الوقتية للمال Time value of money :**

هو مفهوم يعني أن المال المتاح اليوم يساوي أكثر من قيمته مستقبلاً نظرا لاختلاف القدرة الإيرادية له.

118 - **التأمين على الملكية Title Insurance :**

هي سياسة تأمينية تحمي حامل البوليصة من الخسارة المستمرة، نتيجة خطأ في سند الملكية.

119 - **سعر أذون الخزانة Treasury bill rate :**

هو سعر الفائدة المدفوعة من قبل الحكومة الأمريكية بشأن دين معين، تدعمه ثقتها الكاملة باستحقاق القرض خلال عام واحد أو أقل.

120 - **ملكية غير مثبتة Unimproved property.**

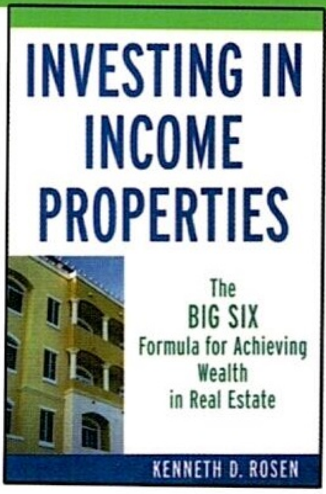
هي أرض فضاء.

121 - **قرض غير مضمون Unsecured loan :**

هو قرض يحصل عليه الشخص المقترض دون أن يكون له قرض تكميلي أو إضافي.

122 - **القرض الشامل Wraparound mortgage :**

هو قرض رهن عقاري يتضمن مبلغ قرض سابق.



INVESTING IN INCOME PROPERTIES

The Big Six Formula for Achieving Wealth in Real Estate

By: Kenneth D. Rosen

«يُعد هذا الكتاب عرضًا في غاية التنظيم لمبادئ تجارة العقارات وتحليلها وتمويلها واستثمارها. ومن خلال معاييره الستة الكبرى يُشرك المؤلف **كينيث روزين** القراء في معارفه وخبراته بشأن كيفية تحليل فرص **الاستثمار العقاري** واستغلالها. ولذلك، ينبغي قراءة هذا الكتاب في كافة الدورات التي تُعقد في هذا المجال».

- **جون. إس. دانويكز** أستاذ المالية والعقارات ومدير معهد «**جيروم بين**» للعقارات بجامعة فلوريدا الدولية.

يتسم «**كينيث روزين** بمقدرته الفريدة على تبسيط أكثر المعلومات تعقيدًا وإيضاحها للقارئ ليسهل عليه اتباعها. وفي هذا الكتاب، يقدِّم لنا خطوات عملية يستطيع القارئ الاعتماد عليها في بدء مشروعه الاستثماري في مجال العقارات أو مواصلة ذلك المشروع حتى يكوِّن ثروته. ولذلك، يُعدّ هذا الكتاب مرجعًا أساسيًّا بالنسبة للقارئ».

- **أليكس زيلبرجليت** – نائبة مدير المكتب الإقليمي ومجموعة الممتلكات الصناعية وشركة «ماركوس وميليشاب لخدمات **الاستثمار العقاري**».

«إن كتاب الاستثمارات العقارية عبارة عن منهج يشتمل على عدة خطوات منظمة للاستثمار في العقارات التجارية، يتميز ببساطته ووضوحه للقارئ العادي. ولذلك، يُعدّ هذا الكتاب وسيلة ممتازة للنجاح بالنسبة لكل من المستثمرين الجدد والمستثمرين ذوي الخبرة».

- **دونا آبود** الرئيس التنفيذي لشركة «كوليرز آبود وود – فاي» لتجارة العقارات.

«يتسم أسلوب **كينيث روزين** بأنه واضح ومباشر، وبأن الطريقة التي وضعها لتكوين الثروة قائمة على أسس راسخة؛ فليس بها شيء خيالي أو متروك للصدفة! لقد بث **كينيث روزين** الشعور بالراحة في نفوس المستثمرين الجدد عن طريق مواجهة مخاوفهم. وعلى مدى واحد وعشرين عامًا من العمل في مجال **الاستثمار العقاري** كسمسار بيع، التقيتُ بكثير من المستثمرين الناجحين إلا أن **كينيث روزين** يُعدّ عبقريًّا في هذا المجال؛ حيث صنع نفسه بنفسه كمستثمر في مجال المقاولات. وهو يقدِّم للقارئ -بكل نزاهة- ثروة من المعرفة والبصيرة من خلال هذا الكتاب البسيط البنّاء».

- **ديفيد إل. ميلين** المدير التنفيذي لمجموعة أسواق رأس المال. وهو متخصص في مجال بيع الاستثمارات بشركة «كوشمان و ويكفيلد» بجورجيا.

«يُعدّ هذا الكتاب واحدًا من أفضل الكتب في مجال العقارات بالسوق، وأكثرها دقة. ولهذا، ينبغي على كل مستثمر بأي مرحلة من مراحل الاستثمار أن يقرأه بعناية فائقة».

- **سكوت كيه. سايم** سكوت كيه. سايم المدير المسؤول بهيئة «**سي. بي. رينشارد إليس** للسمسرة» مقاطعة ميامي ديد.

ISBN: 978-977-377-103-2

6 222012 900282

Arab Nile Group
P.O. Box: 4051, 7th District
Nasr City 11727 Cairo / Egypt
Tel.: 00202/26717135 – 26717134
Fax: 00202/26717135
info@arabnilegroup.com
arab_nile_group@hotmail.com
www.arabnilegroup.com